

346.065  
182  
p e.1



# **PERANAN FAKTOR KEPERCAYAAN DALAM TRANSAKSI BISNIS DI KALANGAN PENGUSAHA TRADISIONAL**

## **TESIS**

**Disusun Dalam Rangka Memenuhi Persyaratan  
Program Magister Ilmu Hukum**

**Disusun oleh :**

**Muhammad Nur Islami  
NIM : B4A096044**

**Pembimbing :**

**DR. HJ. ESMI WARASSIH PUJIRAHAYU, SH.,MS.**

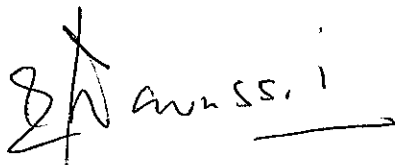
**PROGRAM PASCA SARJANA ILMU HUKUM  
UNIVERSITAS DIPONEGORO  
SEMARANG  
2000**

PERANAN FAKTOR KEPERCAYAAN DALAM TRANSAKSI BISNIS  
DI KALANGAN PENGUSAHA TRADISIONAL

Disusun Oleh :  
MUHAMMAD NUR ISLAMI  
NIM : B4A096044

Tesis ini telah diterima  
Sebagai persyaratan untuk memperoleh gelar  
Magister Ilmu Hukum

Pembimbing,



DR. HJ. ESMI WARASSIH PUJIRAHAYU, SH., MS.  
NIP : 130529436



Mengetahui Ketua Program  
Magister Ilmu Hukum

PROF. DR. BARDA NAWAWI ARIEF, SH.  
NIP : 130350519

PROGRAM PASCA SARJANA ILMU HUKUM  
UNIVERSITAS DIPONEGORO  
SEMARANG  
2000

## KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah Yang Maha Kuasa, yang telah memberikan rahmat, hidayah dan inayah-Nya sehingga penulisan tesis ini dapat terselesaikan.

Tesis yang berjudul "PERANAN KEPERCAYAAN DALAM TRANSAKSI BISNIS DI KALANGAN PENGUSAHA TRADISIONAL" ini diajukan sebagai salah satu syarat dalam rangka memperoleh gelar Magister Ilmu Hukum (Magister Humaniora) pada Program Pasca Sarjana Universitas Diponegoro Semarang.

Di kalangan para ahli hukum akhir-akhir ini yang sering dijadikan bahan perenungan adalah tidak hanya pada bagaimana proses pembuatan suatu peraturan atau undang-undang itu dilakukan oleh pihak yang berwenang, namun yang lebih penting untuk dipertanyakan adalah apakah hukum/peraturan tersebut benar-benar bermanfaat bagi masyarakat ? Atau dengan perkataan lain bagaimanakah hukum yang telah dibuat oleh penguasa itu dilaksanakan dalam praktek di masyarakat.

Berawal dari pertanyaan tersebut, maka tesis ini juga membicarakan tentang "law in the books", "law in action" dan "living law", yang dalam realisasi berlakunya hukum tersebut sangat dipengaruhi oleh kekuatan-kekuatan sosial yang melingkupinya. Dalam tesis ini ditegaskan bahwa ada "keterikatan-keterikatan non hukum" diantara para pihak dalam melaksanakan transaksi bisnis.

Selama mengikuti kuliah pada Program Magister Ilmu Hukum UNDIP, penulis telah memperoleh banyak bimbingan, pengalaman, dan bantuan dari

berbagai pihak. Maka dalam kesempatan ini secara tulus penulis menghaturkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Dr. Hj. Esmi Warassih Pujirahayu, SH., MS. Sebagai pembimbing yang secara sabar, tekun, dan bijaksana telah banyak memberikan bekal ilmu pengetahuan, dan dorongan pada penulis untuk selalu bersikap terbuka pada perkembangan ilmu pengetahuan, tidak hanya pada bidang hukum, tetapi juga pada bidang-bidang pengetahuan yang lain.  
Penulis mengenal beliau bukan hanya sebagai ilmuwan tetapi sekaligus sebagai pemerhati masalah-masalah sosial.
2. Prof. Ir. Eko Budiharjo Arief, M.Sc. selaku Rektor Universitas Diponegoro, dan Prof. Dr. Barda Nawawi, SH. Selaku Ketua Program Magister Ilmu Hukum pada Universitas Diponegoro yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menimba ilmu pengetahuan di lingkungan Universitas Diponegoro.
3. Prof. Dr. Satjpto Rahardjo, SH. selaku dosen yang selalu mengingatkan kepada para mahasiswa untuk peka dan kritis terhadap masalah-masalah sosial dan hukum dengan semboyan "Publish or Perish".
4. Prof. Purwahid Patrik, SH. yang telah banyak memberikan dorongan-dorongan kepada penulis ketika pertama kali kuliah pada Program Magister Ilmu Hukum, juga kebijakan-kebijakan beliau dalam memberikan keringanan-keringanan di bidang administratif kepada siswa, ketika beliau menjabat sebagai Ketua Program Magister Ilmu Hukum.

5. Prof. Dr. IS. Susanto, SH. atas segala pendapat, saran, dan nasehat beliau kepada para mahasiswa. Dengan penampilannya yang sederhana dan tenang, beliau selalu rajin mengajak berdiskusi dengan mahasiswa. Penulis mengenal beliau sebagai seorang ilmuwan yang selalu memberikan kritik-kritik yang membangun pada pemerintah dan kehidupan hukum di Indonesia.
6. Prof. Dr. Sri Rejeki Hartono, SH. selaku dosen yang banyak memberikan bekal pengetahuan tentang perkembangan di bidang hukum ekonomi. Beliau dikenal sangat bijaksana, terbuka dan tegas dalam memegang prinsip, namun juga sangat menghargai mahasiswa yang berani mengemukakan pendapat.
7. Para guru besar pada Program Magister Ilmu Hukum Universitas Diponegoro : Prof. Dr. Muladi, SH., Prof. Dr. Gunawan Setiardjo, SH., Prof. Ronny Hanitijo Soemitro, SH., Prof. H. Dimiyati Hartono, SH., Prof. Soehardjo SS., SH. (alm), Prof. Dr. Miyasto, SH., dan semua dosen yang tidak sempat penulis sebutkan satu persatu.
8. Ibu Sunarti Sumartinah, Bapak Lumadi Waluyo, Mas Edi, Ibu Tuti Sumardanus, dan beberapa pihak lain yang telah memberikan informasi, selama penulis mengadakan penelitian, juga Bapak Kepala Kantor Wilayah Perdagangan DIY beserta staf, segenap staf KKB, Bapak Kepala KP3Y beserta staf, dan segenap aparat di jajaran Pemda DIY yang telah memberikan segala bantuan dan informasi selama penulisan laporan ini.
9. Bapak Rektor, Pembantu Rektor, Dekan, dan segenap dosen di lingkungan Universitas Cokroaminoto Yogyakarta yang memberi dorongan kepada penulis untuk segera menyelesaikan studi.

10. Segenap rekan-rekan peserta Program Magister Ilmu Hukum dan staf administrasi sekretariat Program Magister Ilmu Hukum Universitas Diponegoro.
11. Yang terakhir tak lupa kepada kedua orang tuaku, Bapak Soetrisno Handoko (Alm) dan Ibu Siti Masri'ah atas do'a restunya, istriku dan anak-anakku tercinta ; Pras, Farid, dan Afif.

Akhirnya, penulis menyadari bahwa karya ilmiah ini hanyalah langkah awal untuk menyeberangi samudera pengetahuan yang luas, sehingga tentu saja di sana-sini masih terdapat banyak kekurangan. Oleh karena itu segala tegur sapa sangat penulis harapkan demi penyempurnaan.

Yogyakarta, Juli 2000

Penulis,

Muhammad Nur Islami

## ABSTRACT

The role of Counter Trade, especially export, can proceed the growth of economic that it has been aim of national development. In connection with that, it needs some regulations to give law protection all at once to speed the process of business transaction. The formation of Sale's Contract and the use of Letter of Credit (L/C) as one of payment methods are appropriate with the aim.

In fact, typically a gap is shown between law in action and law in theory. Often the sociologist then goes on to suggest how the reality might be brought closer to the ideal. In traditional tradesman circles in Kotagede and roundabout, export-import transaction is not always based on formal agreement with some specified clauses and bind. The tradesman emphasized on belief and consider that the making of formal agreement can disturb business relationship among them. The conclusion is, that transaction tend to be a "social exchange" rather than an "economic exchange". In social exchange people think about what can they do for the goodness from the others, rather than thinking about an advantage like in economic exchange.

When a business dispute happened, the disputant try to settle it with the best way, that is : "negotiation" or "mediation".

The important thing that need an attention is how to develop tradesman, especially traditional tradesman. The government need to increase the harmonious cooperation among tradesman, government and some tradesman organizations both in national or in international forum, so it can be created the conducive situation to increase export in the future.

## ABSTRAK

Peranan sektor perdagangan luar negeri khususnya ekspor, membawa pengaruh pesatnya pertumbuhan ekonomi yang menjadi tujuan dari pembangunan nasional. Sejalan dengan hal tersebut, diperlukan perangkat-perangkat hukum yang bertujuan untuk memberikan perlindungan hukum sekaligus memperlancar terjadinya transaksi bisnis. Dibuatnya Sale's Contract dan dipergunakannya L/C sebagai sarana pembayaran yang paling aman bagi para pelaku bisnis sesuai dengan tujuan tersebut di atas.

Dalam kenyataan selalu terdapat perbedaan antara hukum tertulis dan hukum dalam praktek di masyarakat. Para ahli sosiologi selalu berusaha agar bagaimana kenyataan yang terjadi itu dapat mendekati situasi yang ideal. Di kalangan pengusaha tradisional Kotagede dan sekitarnya, transaksi ekspor impor tidak selamanya didasarkan pada suatu perjanjian formal, dengan beberapa klausul yang sangat terperinci dan mengikat. Para pengusaha lebih mengutamakan "kepercayaan" dan menganggap bahwa pembuatan perjanjian formal dapat mengganggu hubungan dagang diantara mereka. Dapat disimpulkan bahwa transaksi lebih menitikberatkan pada terjadinya proses "Pertukaran Sosial" daripada "Pertukaran Ekonomi". Dalam pertukaran sosial para pihak lebih memikirkan apa yang harus dilakukan untuk membalas kebaikan orang lain daripada sekedar memikirkan keuntungan seperti dalam "Pertukaran Ekonomi".

Jika sampai terjadi sengketa, maka para pihak berusaha menempuh cara penyelesaian yang terbaik yaitu dengan cara musyawarah/negosiasi atau dengan jalan mediasi.

Hal yang perlu mendapatkan perhatian adalah peningkatan sumber daya manusia, khususnya pengusaha tradisional. Juga perlu ditingkatkan kerjasama yang harmonis antara pengusaha, pemerintah, dan organisasi-organisasi pengusaha baik di tingkat nasional maupun di forum internasional, sehingga dapat menciptakan iklim yang kondusif bagi peningkatan ekspor ini di kemudian hari.



## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PENGESAHAN .....	ii
KATA PENGANTAR .....	iii
ABSTRAK .....	vii
DAFTAR ISI .....	ix
DAFTAR RAGAAAN .....	xiv
 BAB I    PENDAHULUAN .....	 1
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Perumusan Masalah .....	9
C. Alasan Pemilihan Judul .....	10
D. Tujuan Dan Manfaat Penulisan .....	11
E. Kerangka Teori .....	12
1. Pendahuluan .....	12
2. Penjelasan Konsep .....	16
F. Sistematika Dan Pertanggungjawaban Penulisan .....	28
 BAB II    DESKRIPSI UMUM LOKASI PENELITIAN .....	 34
A. Letak Dan Kondisi Geografis .....	34
B. Kotagede, Sejarah Dan Perkembangannya .....	35
C. Masyarakat Dan Perekonomian Tradisional Kotagede .....	36
1. Masyarakat Kotagede .....	38
2. Perekonomian Tradisional Kotagede .....	43
D. Deskripsi Umum Perusahaan .....	46
1. Bidang Usaha .....	46
2. Jenis Usaha .....	47
3. Proses Produksi .....	47
4. Tujuan Penjualan .....	50
5. Jumlah Tenaga Kerja Yang Diserap .....	51

E. Profil Sampel Pengusaha Tradisional Kotagede .....	51
1. Sunarti Sumartinah .....	51
2. Lumadi Waluyo .....	54
<b>BAB III HUBUNGAN DAGANG YANG TIDAK DIDASARKAN PADA PERJANJIAN DALAM PRAKTEK DI KOTAGEDE DAN SEKITARNYA .....</b>	<b>58</b>
A. Pendahuluan .....	58
B. Kepercayaan Dalam Transaksi Bisnis .....	64
1. Faktor-Faktor Yang Langsung Berpengaruh Terhadap Pengusaha Tradisional Dalam Membangun Hubungan Dagang Atas Dasar Kepercayaan .....	64
a. Pengaruh Tradisi/Budaya .....	64
b. Peranan Etika Jawa Dalam Menanamkan Sikap Saling Percaya .....	73
2. Faktor-Faktor Yang mendukung Tumbuhnya Kepercayaan Antara Pengusaha Dan Pembeli .....	77
a. Bonafiditas (Nama Baik) Perusahaan .....	78
b. Keterbukaan Dalam Negosiasi .....	79
c. Kesepakatan Mengenai Harga Barang .....	81
3. Komunikasi Antar Eksportir Dan Importir .....	86
a. Komunikasi Melalui Telepon .....	88
b. Komunikasi Melalui Tatap Muka Secara Langsung .....	91
<b>BAB IV TRANSAKSI BISNIS PENGUSAHA TRADISIONAL, PERMASALAHAN, DAN UPAYA PENYELESAIAN .....</b>	<b>102</b>
A. Beberapa Kasus Yang Terjadi Dalam Transaksi Bisnis Antara Pengusaha Tradisional Dan Pembeli Asing .....	102
1. Kasus "Harry Hadycraft" .....	102
2. Kasus "Narti Silver" .....	105

3. Kasus “Asri Cepaka” .....	108
4. Kasus “Gabella” .....	110
B. Faktor Penyebab Terjadinya Kasus .....	114
1. Wanprestasi .....	114
2. Overmacht .....	116
3. Masalah Teknis Dan Birokrasi .....	117
4. Ketidaksamaan Antara Sampel Dengan Barang Yang Dikirim .....	123
5. Masalah Pemahaman Bahasa ... ..	124
C. Penyelesaian Sengketa .....	125
1. Praktek Yang Terjadi Di Yogyakarta .....	125
2. Arbitrase Dan Pengadilan .....	125
3. Alternatif-Alternatif Penyelesaian Sengketa Yang Lain, Negosiasi, dan Mediasi .....	135
a. Negosiasi .....	136
b. Mediasi .....	138
D. Sale’s Contract Dan Hubungannya Dengan Penggunaan L/C Dalam Transaksi Bisnis Pengusaha Tradisional .....	140
1. Keterikatan Antara Sale’s Contract Dengan Penggunaan L/C .....	140
2. Cara-Cara Pembayaran Selain Menggunakan L/C .....	148
a. Pembayaran Dengan Wesel .....	148
b. Pembayaran Di Muka .....	149
c. Pembayaran Kemudian .....	150
d. Perhitungan Kemudian .....	150
e. Konsinyasi .....	151
E. Beberapa Permasalahan Yang Dihadapi Pengusaha Tradisional Dalam Penggunaan L/C .....	151
1. Ketepatan Antara Persyaratan Administrasi Dari Bank Dengan Barang-Barang Yang Dikirimkan .....	152
2. Masalah Besarnya Biaya L/C .....	152

3. Pengaruh Nilai Tukar Rupiah .....	154
4. Masalah Prosedur L/C .....	154
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>156</b>
A. Kesimpulan .....	156
B. Saran .....	157
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>160</b>
<b>LAMPIRAN .....</b>	<b>166</b>
<b>A. Yang Berhubungan Dengan Deskripsi Lokasi</b>	
1. Peta Kotagede dan sekitarnya .....	166
2. Rumah Tradisional Kotagede .....	167
3. Kompleks Pemakaman di Kotagede serta Makam Peninggalan Senapati dan keluarga Raja Mataram .....	168
4. Komplek Pertokoan (Art Shop) .....	169
5. Suasana Upacara Obong Kalang .....	170
6. KP3Y (Koperasi Pengusaha dan Pengrajin Perak Yogyakarta) dan profil rumah Pengusaha "Ansor Silver" .....	171
7. Profil informan Sunarti (Narti Silver) dan Lumadi Waluyo (Lulu Group) .....	172
8. Pembuatan barang-barang kerajinan secara tradisional .....	174
9. Beberapa sampel barang kerajinan "Narti Silver" .....	175
10. Rumah Keluarga Kalang .....	176
11. Pemandangan di depan Pasar Kotagede, dulu dan sekarang .....	177
<b>B. Yang Berhubungan Dengan Kasus Perdagangan</b>	
12. Penjelasan Antar Instansi Terkait berkenaan dengan kasus "Harry Handycraft" .....	178

13. Sertifikat kesehatan Barang Kerajinan yang berasal dari hewan (kasus Harry Handycraft) .....	181
14. Gambaran keterlambatan pengurusan Sertifikat Kesehatan, memperlihatkan berbelit-belitnya birokrasi (kasus Harry Handycraft) .....	182
15. Surat Ibu Tuti Sumardanus kepada Mr. Ronald H. Beck (kasus Asri Cepaka) .....	184
16. Surat Mr. Ron JW. De Goej kepada "Kompasindo" (kasus Asri Cepaka) .....	185
17. Surat dari NAFED (National Agency For Export Development) kepada Mr. Djolang Djohar Raya, Direktur Pelayanan "Pembeli Asing" (kasus Gabella) .....	186
18. Laporan tentang "Kasus Gabella" .....	188

## DAFTAR RAGAAAN

### Halaman

1. PROSES PRODUKSI KERAJINAN PERAK .....	50
2. STRUCTURE OF THE GENERAL ACTION SYSTEM .....	96
3. TEORI FISHBEIN TENTANG PERILAKU .....	98
4. PERILAKU BIROKRASI .....	122
5. JANJI SEBAGAI SEBUAH NILAI .....	127
6. HIRARKHI DARI MODEL-MODEL PENYELESAIAN SENGKETA ...	136
7. PERBANDINGAN PENYELESAIAN SENGKETA MELALUI PENGADILAN, ARBITRASE, NEGOSIASI, DAN MEDIASI .....	140
8. PROSES TERJADINYA SALE'S CONTRACT .....	143
9. PROSEDUR PEMBUKAAN L/C .....	146

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang Masalah

Semakin berkembangnya dunia perdagangan internasional, akan membawa konsekuensi yang cukup berat khususnya bagi negara-negara yang sedang berkembang. Di satu sisi harus menyesuaikan diri dan mengejar ketertinggalannya dari negara modern untuk dapat bersaing dalam perdagangan internasional, sedang di sisi yang lain perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi termasuk kualitas sumber daya manusianya belum mendukung untuk dilakukan usaha tersebut.

Indonesia sebagai negara yang sedang berkembang, perekonomiannya bersifat terbuka, pembangunan nasionalnya semakin menganut strategi yang mengandalkan ekspor. Dalam kondisi yang demikian ini Indonesia harus menghadapi berbagai pengaruh perkembangan ekonomi dunia yang mengalami banyak perubahan dan gejolak yang bersifat struktural dan berlangsung cepat, terutama dalam dasawarsa terakhir ini yang cenderung menonjolkan sifat global. Peranan sektor perdagangan luar negeri (Counter Trade, Trade Finance) khususnya ekspor dan impor membawa pengaruh pesatnya pertumbuhan ekonomi yang menjadi tujuan pembangunan nasional. Counter Trade merupakan faktor pendukung pemasukan devisa negara.

Akhir-akhir ini peranan ekspor non migas telah melampaui ekspor minyak dan gas, yang dulu merupakan primadona perolehan devisa bagi

Indonesia. Di dalam kelompok non migas sektor industri telah menduduki posisi dominan, namun justru di sini terdapat tantangannya, bagaimana daya saing hasil industri Indonesia di pasar internasional. Daya saing ini perlu dijaga jangan sampai menurun, karena akan mempengaruhi penurunan ekspor. Tantangan ini terutama ditujukan kepada pemerintah, perusahaan-perusahaan, dan pelaku-pelaku bisnis individu.

Di kalangan masyarakat internasional, dalam menghadapi Era Perdagangan Bebas telah dibentuk suatu Perjanjian Internasional yang dikenal dengan "The General Agreement on Tariff and Trade" (GATT atau Persetujuan Umum Mengenai Tarif dan Perdagangan) yang ditetapkan sejak tanggal 1 Januari 1948. Tujuan dari persetujuan ini adalah untuk menciptakan suatu iklim perdagangan internasional yang aman dan jelas bagi masyarakat bisnis, serta untuk menciptakan liberalisasi perdagangan yang berkelanjutan di dalam penanaman modal, lapangan kerja dan penciptaan iklim perdagangan yang sehat. Adapun fungsi utama dari GATT dalam mencapai tujuannya : pertama, sebagai suatu perangkat ketentuan (aturan) multilateral yang mengatur tindak tanduk perdagangan yang dilakukan oleh para pemerintah dengan memberikan suatu perangkat ketentuan perdagangan (The Rules of The Road for Trade). Kedua, sebagai suatu forum (wadah) perundingan perdagangan. Diupayakan agar praktek perdagangan dapat dibebaskan dari rintangan-rintangan yang mengganggu (liberalisasi perdagangan). Adapun fungsi ketiga adalah sebagai suatu pengadilan internasional dimana para



anggotanya menyelesaikan sengketa dagangnya dengan anggota-anggota GATT lainnya.<sup>1</sup>

GATT dapat dikatakan sebagai suatu lembaga multilateral disamping Bank Dunia dan IMF (International Monetary Fund). Jumlah anggota GATT sampai saat ini lebih kurang adalah 120 negara. Dari jumlah tersebut lebih dari dua pertiganya adalah negara-negara yang sedang berkembang, termasuk Indonesia.<sup>2</sup>

Jika diamati perkembangan ekspor di Indonesia akhir-akhir ini, khususnya komoditi non migas, sebenarnya cukup menggembirakan, hanya saja perlu diupayakan peningkatan daya saing dan penerobosan serta perluasan pasar luar negeri. Disamping itu perlu terus dikembangkan peningkatan efisiensi produksi, mutu komoditi, jaminan kesinambungan dan ketepatan waktu penyerahan serta penganeekaragaman produk dan pasar, yang didukung oleh penyempurnaan sarana dan prasarana perdagangan termasuk peningkatan promosi serta peningkatan akses pasar melalui kerjasama perdagangan internasional dan regional baik bilateral maupun multilateral, dukungan perangkat hukum, pelayanan usaha, dan sebagainya.<sup>3</sup>

Bagi pengusaha-pengusaha yang melakukan ekspor diharapkan berpandangan maju. Segala kendala yang ada justru merupakan tantangan tersendiri, sehingga seorang pengusaha harus menguasai strategi perdagangan,

<sup>1</sup> Adolf, Huala, *Masalah-Masalah Hukum Dalam Perdagangan internasional*, Raja Grafindo Persada, 1995, h. 1-5.

<sup>2</sup> Permohonan RI menjadi anggota GATT diajukan pada tanggal 27 Desember 1949 dengan memperoleh status de facto. GATT menerima keanggotaan RI pada tanggal 24 Februari 1950.

<sup>3</sup> Gondhokusuma, Tuti Triyati, *Perdagangan Luar Negeri Indonesia Dalam Perkembangan Perekonomian Internasional*, Makalah disampaikan pada Penataran Hukum Ekonomi di Universitas Diponegoro Semarang, Tanggal 22 September 1994.

demikian juga segala prosedur dan peraturan-peraturan yang berkaitan dengan masalah perdagangan internasional, khususnya masalah ekspor-impor.

Seorang pengusaha yang menjual produknya keluar negeri sering dihadapkan pada beberapa persoalan, seperti kemampuan bahasa (yang dalam hal ini sangat dibutuhkan dalam negosiasi dan dalam *Sale's Contract*), modal, tenaga kerja, kapasitas produksi, pemahaman peraturan/undang-undang, waktu, dan sebagainya.

Dalam proses ekspor, dimana jual beli barang dilakukan dengan melintasi perbatasan negara, pembeli dan penjual berada di negara yang berbeda, sering dengan jarak yang cukup jauh, oleh sebab itu diperlukan biaya yang cukup besar untuk mendatangkan barang dari penjual kepada pembeli. Kebanyakan jual beli yang demikian besar jumlahnya dalam kuantitas ataupun nilainya. Jarak dan perbedaan budaya dan bahasa sering membuat lebih sulit memutuskan keyakinan akan kredibilitas pihak lain dalam transaksi itu.

Dalam situasi seperti tersebut di atas, penjual barang biasanya akan lebih suka barangnya dibayar sebelum dikirimkan kepada pembeli. Bilamana penjual harus mengapalkan barangnya kepada pembeli sebelum menerima pembayarannya, penjual menghadapi resiko keuangan yang besar. Sebaliknya, pembeli akan lebih suka menunda pembayarannya sehingga setelah pembeli benar-benar menerima dan memeriksa barang itu, atau paling tidak setelah pembeli menerima bukti bahwa barang tersebut sudah dikapalkan oleh penjual, dan barang tersebut sudah sesuai dengan persyaratan yang ada dalam kontrak. Kalau tidak maka pembeli dapat menemukan dirinya dalam situasi

dimana dia sudah membayar barang yang belum diterima (atau bahkan belum dikapalkan), atau menerima barang yang tidak memenuhi spesifikasi yang diminta menurut kontrak.<sup>4</sup>

Untuk mengatasi keadaan tersebut di atas, para eksportir dapat terlebih dahulu mengadakan hubungan dengan importir luar negeri melalui korespondensi atau telepon sampai kedua belah pihak mencapai kecocokan mengenai harga, kualitas, cara pembayaran, cara pengiriman barang, dan lain sebagainya. Setelah mencapai kesepakatan, maka eksportir dan importir membuat *Sale's Contract* (Perjanjian Jual Beli). *Sale's Contract* ini biasanya dibuat dalam bentuk yang formal dengan uraian persyaratan yang lebih terperinci, satu dan lain hal karena perjanjian ini akan menjadi pegangan bagi kedua pihak dalam merealisasikan transaksi ekspor ini selanjutnya.<sup>5</sup>

Selain dengan cara korespondensi dan telepon seperti tersebut diatas, maka dikenal juga negosiasi tatap muka secara langsung. Negosiasi dengan tatap muka langsung ini dapat terjadi jika calon penjual dan calon pembeli bertemu pada stand pameran dagang, atau secara kebetulan calon pembeli berkesempatan singgah di tempat tinggal penjual. Keuntungan dari tatap muka secara langsung ini antara lain pembeli langsung dapat melihat barang dan situasi perusahaan penjual, juga dalam kesempatan itu dapat secara langsung dibicarakan tentang tata cara pembayaran dan pengiriman barang, model barang, jumlahnya, bahkan dimungkinkan juga dapat diadakan pembuatan "*Sale's Contract*" antara pembeli dan penjual. Arti pentingnya kontrak secara

---

<sup>4</sup> Head, John W., *Pengantar Umum Hukum Ekonomi*, Proyek ELIPS, 1997, h. 80.

<sup>5</sup> Amir M.S., *Pengetahuan Bisnis Ekspor Impor*, Pustaka Binaman Pressindo, 1995, h. 36.

tertulis ini dinyatakan oleh Smith, dalam bukunya, "**Essentials of Business Law and The Legal Environment**", bahwa perjanjian yang tertulis itu dapat menghindari berbagai permasalahan bagi para pihak, pembuktiannya lebih mudah dan bersifat tetap (tidak berubah-ubah), apa yang dikatakan para pihak tertulis dalam perjanjian itu sebagai hak dan kewajiban mereka masing-masing.<sup>6</sup>

Tentang cara pembayaran dalam transaksi perdagangan luar negeri, dapat dilakukan dengan beberapa cara antara lain melalui wesel, pembayaran dimuka, pembayaran kemudian, konsinyasi ataupun dengan mempergunakan **Letter of Credit (L/C)**. Adapun pilihan pembayaran yang paling lazim dan paling aman bagi kedua belah pihak adalah dengan mempergunakan L/C. Dengan L/C ini pembeli menyediakan dana untuk eksportir dengan perantaraan bank-nya. Bank devisa yang membuka L/C ini melalui korespondennya di negara eksportir menyimpan dana itu sampai tiba saatnya pembayaran harus dilakukan. Pembayaran hanya dapat dilakukan dengan penyerahan dokumen pengapalan yang membuktikan bahwa barang-barang telah dikirim. Jadi pembayaran hanya dilakukan setelah barang dikirim oleh eksportir. Sehingga resiko pembayaran antara kedua pihak dapat ditekan serendah mungkin.<sup>7</sup>

---

<sup>6</sup> Smith, Len Young, *Essentials of Business Law and The Legal Environment*, west Publishing Company, 1992. P. 239.

<sup>7</sup> Amir MS. ; Op.cit ; H.29

Apa yang telah dibicarakan diatas adalah suatu kondisi ideal bagaimana seharusnya hubungan antara eksportir dan importir itu dijalankan. Setidaknya tidaknya ada dua hal yang dapat disimpulkan, yaitu :

1. Transaksi ekspor itu seharusnya didasarkan pada suatu Sale's Contract yang rinci dan jelas, dan harus dilaksanakan oleh kedua pihak, yaitu penjual (Seller) dan pembeli (Buyer);
2. Bahwa cara pembayaran yang paling aman adalah melalui L/C.

Dalam kenyataan yang terjadi di kalangan Pelaku Bisnis, maka transaksi ekspor impor itu tidak selamanya didasarkan pada suatu perjanjian yang formal, dengan beberapa klausul yang sangat terperinci dan mengikat, walaupun nilai transaksinya besar. Para pengusaha lebih mengutamakan "Kepercayaan", bahkan pembuatan suatu perjanjian dianggap kurang efektif dan menandakan bahwa justru diantara mereka yang membuat perjanjian itu tercipta suatu kondisi "tidak saling percaya", sehingga dapat disimpulkan bahwa diantara mereka dengan dibuatnya perjanjian itu tidak berhasil diciptakan hubungan dagang yang harmonis, penuh persahabatan, yang diharapkan tidak hanya berlangsung untuk sementara waktu saja, tetapi untuk selamanya.

Kondisi seperti ini dapat ditemukan antara lain di Kotagede, Daerah Istimewa Yogyakarta. Kotagede merupakan kota Jawa mumi yang terletak di jantung peradaban Jawa. Mayoritas penduduk Kotagede adalah beragama Islam dan cukup taat menjalankan perintah agama. Dengan budaya Jawa yang

kental dan ketaatannya dalam menjalankan ibadah ini tentu sangatlah berpengaruh terhadap sikap tindak mereka dalam menjalankan bisnisnya.

Meskipun sukses besar telah diraih oleh para pengusaha Kotagede, namun dalam kenyataannya barang-barang kerajinan mereka tetap dikerjakan secara tradisional (non machinal), sehingga barang-barang ini dikenal dengan istilah "Handycraft". Disamping itu dalam melakukan transaksinya dengan pembeli asing, mereka tetap saja mengutamakan faktor kepercayaan, dan menghindari penggunaan perjanjian formal.

Kendala-kendala bisnis yang dialami pengusaha misalnya adalah seperti adanya pembeli yang melakukan wanprestasi, masalah teknis dan birokrasi serta penggunaan L/C. Kendala-kendala ini tidak mempengaruhi mereka untuk tetap melakukan "Non Contractual Relations".

Dalam tulisan ini akan ditegaskan bahwa berlakunya hukum itu sangat dipengaruhi oleh lingkungan sosialnya. Sarana yang disediakan oleh hukum seperti pembuatan suatu Sale's Contract dalam transaksi ekspor dan penggunaan L/C sebagai salah satu cara pembayaran perdagangan luar negeri tidak selamanya diikuti oleh pengusaha tradisional dan pembeli asing.

Berdasarkan uraian-uraian yang telah dibahas diatas, maka peranan faktor kepercayaan dalam transaksi bisnis di kalangan pengusaha tradisional cukup menarik untuk dibahas dalam tulisan ini, mengingat hal tersebut merupakan suatu bukti bahwa keberadaan hukum di masyarakat yang diharapkan mampu sebagai a tool of social engineering ternyata tidak mudah dalam realisasinya.

Setiap peraturan hukum tentulah mempunyai tujuan sendiri yang ingin dicapai. Satjpto Rahardjo dalam bukunya "Hukum dan Perubahan Sosial" antara lain menyatakan bahwa "Social Engineering" tidak lain adalah usaha yang lebih sistematis dan cendekia tentang bagaimana kita dapat sampai pada tujuan yang dikehendaki itu. Para ahli ilmu sosial khususnya sosiologi cenderung untuk tidak melihat adanya peranan hukum yang berarti, dalam rangka menggerakkan suatu perubahan sosial. Dengan kata lain mereka belum yakin benar akan kemungkinan terjadinya perubahan sosial yang dilakukan secara sadar oleh manusia. Menurut pendapat mereka, apabila pada suatu saat memang timbul perubahan sosial dalam masyarakat, sesuai yang dikehendaki oleh hukum, maka hukum itu tetap tidak diakui sebagai penyebab tersebut, hukum hanya mengokohkan apa yang sebetulnya memang sudah berubah.<sup>8</sup>

#### <sup>2</sup> B. Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian yang telah dibicarakan diatas, yang berkaitan dengan "Non Contractual Relations in Business" dan Penggunaan L/C di kalangan pengusaha yang keduanya sebagai fokus penelitian, maka dapatlah dirumuskan masalah-masalah sebagai berikut :

1. Mengapa para pengusaha tradisonal dalam melakukan transaksi bisnis hanya mendasarkan pada "Kepercayaan" dan meninggalkan perjanjian formal ?
2. Faktor-faktor apa yang mendukung tumbuhnya kepercayaan diantara para pihak ?

---

<sup>8</sup> Rahardjo, Satjpto, *Hukum dan Perubahan Sosial*, Alumni, 1983, h.154 - 155.

3. Apa saja faktor penyebab terjadinya kasus, dan upaya apa yang telah dilakukan oleh para pihak ?
4. Mengapa penggunaan L/C bukan merupakan hal yang utama dalam pembayaran transaksi bisnis tersebut ?

### C. Alasan Pemilihan Judul

Penulisan tentang transaksi bisnis yang bersifat *non contractual* ini mengambil lokasi di Kotagede dan sekitarnya, yang merupakan salah satu kecamatan di Daerah Istimewa Yogyakarta. Kecamatan Kotagede ini mempunyai karakteristik yang unik, dimana untuk saat ini oleh pemerintah setempat dijadikan salah satu obyek wisata, yang masih banyak menyimpan peninggalan sejarah dan budaya.

Tulisan tentang Kotagede sendiri dapat kita temukan dari hasil karya Tim Peneliti Lembaga Studi Jawa<sup>9</sup> dan Nakamura<sup>10</sup>. Namun kebanyakan tulisan tersebut hanya mengupas tentang sejarah Kotagede. Tulisan ini mencoba mengangkat permasalahan transaksi bisnis yang dilakukan oleh para pengusaha tradisional di Kotagede dan sekitarnya, yang menurut pengamatan penulis belum pernah dilakukan sebelumnya. Karakteristik khusus dari transaksi bisnis di Kotagede ini adalah mengabaikan aspek hukum formal dan mengutamakan hubungan bisnis atas dasar kepercayaan. Padahal jika dilihat dari nilai transaksi mereka cukup besar. Fenomena ini cukup menarik

---

<sup>9</sup> Sarworo Soperapto, *Kotagede, Pesona dan Dinamika Sejarahnya*, Lembaga Studi Jawa, 1997.

<sup>10</sup> Nakamura, Mitsuo, *The Crescent Arises Over The Banyan Tree*, Gadjah Mada University Press, 1993.



perhatian mengingat bahwa Kotagede terletak tidak jauh dari pusat kota Yogyakarta, yang sudah terimbas dengan kehidupan modern. Disisi lain, diantara pengusaha tradisional sendiri bukanlah termasuk golongan orang-orang yang tertinggal dalam bidang pendidikan dan pengalaman dalam dunia perdagangan.

Dalam kenyataan kasus/sengketa yang terjadi sementara ini, tidak begitu banyak jumlahnya, dan secara umum tidak berpengaruh pada para pihak untuk merubah strategi bisnisnya. Yang perlu ditanyakan barangkali adalah bagaimana penyelesaian sengketa secara efektif dikemudian hari, mengingat selama ini jika terjadi sengketa tidak dapat diselesaikan secara optimal.

#### D. Tujuan Dan Manfaat Penulisan

Pada dasarnya penulisan ini bertujuan untuk mengetahui dan mengungkap alasan-alasan tidak pernah digunakannya "perjanjian" diantara pengusaha tradisional dan pembeli asing, dalam transaksi bisnis.

Hal lain yang akan diungkapkan adalah faktor-faktor apa yang mendukung tumbuhnya kepercayaan diantara para pihak tersebut.

Kemudian, berkenaan dengan sengketa/kasus yang muncul dalam transaksi tersebut, maka akan dijelaskan dalam tulisan ini faktor-faktor penyebab terjadinya kasus tersebut dan upaya-upaya yang telah dilakukan oleh para pihak yang terkait, khususnya para pengusaha dan pemerintah setempat pada umumnya.

Selanjutnya mengingat bahwa meskipun L/C bukan satu-satunya cara pembayaran dalam transaksi ekspor, namun dianggap sebagai cara pembayaran yang paling aman, maka dalam tulisan ini akan dibahas pula mengapa L/C jarang digunakan oleh para pihak dalam transaksi bisnis tersebut.

Adapun manfaat yang dapat disumbangkan dalam tulisan ini adalah, pertama, memberikan masukan-masukan yang berharga bagi para pihak (pengusaha dan pemerintah) agar segala kekurangan yang terjadi dalam praktek dapat diantisipasi lebih dini di kemudian hari.

Dari segi hukum diharapkan, dapat dibukanya jalan untuk diciptakan suatu produk hukum yang dapat memberikan perlindungan pada pengusaha, misalnya perlunya diciptakan peraturan yang dapat diterapkan jika terjadi sengketa antara pengusaha dan pembeli asing, antara eksportir dan importir. Demikian juga misalnya, agar dokumen-dokumen ekspor dapat diperlonggar, diperlunak khususnya barang kerajinan (*handycraft*), karena adanya kendala-kendala teknis.

## E. Kerangka Teori

### 1. Pendahuluan

Ada banyak ahli yang memberikan definisi teori. Kerlinger menyatakan bahwa teori adalah sekumpulan konsep, definisi dan proposisi yang saling kait-mengkait yang menghadirkan suatu tinjauan secara sistematis atas fenomena yang ada dengan menunjukkan secara spesifik

hubungan-hubungan diantara variabel-variabel yang terkait dalam fenomena, dengan tujuan memberikan eksplanasi dan prediksi atas fenomena tersebut<sup>11</sup>.

Peter M. Blau dan Marshall W. Meyer dalam bukunya *Birokrasi Dalam Masyarakat Modern* menyatakan bahwa teori ilmiah pada dasarnya adalah suatu sistem yang terdiri atas proposisi-proposisi yang menjelaskan (*Explanatory Propositions*) yang saling berhubungan. Sedangkan prinsip metodologi yang penting dalam ilmu pengetahuan menegaskan bahwa hanya proposisi-proposisi yang dapat didukung kebenarannya secara empirislah yang bisa menunjukkan secara tepat bukti-bukti yang diperlukan untuk memberi sanggahan<sup>12</sup>.

Ahli yang lain, Hage menyatakan bahwa teori harus mengandung tidak hanya konsep atau statemen tersebut tetapi juga definisi, baik definisi teoritis dan definisi operasional antara konsep atau statemen tersebut<sup>13</sup>.

Dari definisi-definisi teori tersebut diatas dapat disimpulkan bahwa teori harus : (a) mengandung konsep definisi dan proposisi, (b) ada hubungan logis antara konsep-konsep, definisi-definisi, dan proposisi-proposisi, (c) hubungan-hubungan tersebut menunjukkan atau merupakan cermin fenomena sosial, (d) dengan demikian teori dapat dipergunakan untuk eksplanasi dan prediksi serta kontrol sosial.

<sup>11</sup> Zamroni, *Pengantar Pengembangan Teori Sosial*, Tiara Wacana, 1992, h. 1-2.

<sup>12</sup> Blau M. Peter, Meyer, Marshall W., *Birokrasi Dalam Masyarakat Modern*, UI Press, 1987, h. 25-26.

<sup>13</sup> Zamroni, *Op. cit.*

Dalam tulisan ini paradigma yang digunakan adalah Paradigma Naturalistik (Naturalistic Paradigm)<sup>14</sup>. Sedangkan pendekatan yang dipergunakan adalah pendekatan yang bersifat "Yuridis Sosiologis" atau "Socio Legal Approach"<sup>15</sup>.

Berdasarkan paradigma naturalistik dan pendekatan yang sosiologis, maka dalam tulisan ini akan dijelaskan bahwa faktor manusia turut menentukan bagaimana hukum itu dipergunakan. Sale's contract (perjanjian) adalah perjanjian formal yang mestinya dipergunakan dalam transaksi bisnis. Jika dalam tulisan ini ternyata terbukti bahwa sale's contract tersebut tidak dipergunakan oleh para pihak dalam transaksi bisnis, maka tentu ada faktor tertentu dari manusianya yang menyebabkan

<sup>14</sup> Paradigma adalah kumpulan longgar dari sejumlah asumsi yang dipegang bersama, konsep atau proposisi yang mengarahkan cara berfikir dan penelitian (baca : Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Remaja Rosda Karya, 1994, h. 30). Paradigma membantu merumuskan tentang apa yang harus dipelajari, persoalan-persoalan apa yang mesti dijawab, bagaimana seharusnya menjawab, serta aturan-aturan apa yang harus diikuti dalam menginterpretasikan informasi yang dikumpulkan dalam rangka menjawab persoalan-persoalan tersebut (lihat : Ritzer, *Sosiologi Ilmu Pengetahuan Berparadigma Ganda*, h. 8).

Disebut Paradigma Naturalistik oleh karena penelitian dilakukan dalam situasi yang wajar, alamiah (Natural Setting), sebagian data yang dikumpulkan bersifat kualitatif, maka disebut juga metode kualitatif. Penelitian kualitatif ini pada hakekatnya ialah mengamati orang dalam lingkungan hidupnya, berinteraksi dengan mereka, berusaha memahami bahasa dan tafsiran mereka tentang dunia sekitarnya. Untuk itu peneliti harus turun ke lapangan dan berada disana dalam waktu yang cukup lama (lihat : Nasution S, *Metode Penelitian Naturalistik Kualitatif*, Tarsito, Bandung, 1996, h. 5-6).

Penelitian kualitatif tidak ditujukan untuk mencari kebenaran mutlak. Peneliti harus melihat dunia dari segi pandangan informannya. Menurut Noeng Muhadjir, penelitian naturalistik lebih manusiawi, karena dinilai lebih merupakan ekstensi dari perilaku manusia pada situasi yang alami (Noeng Muhadjir, *Metode Penelitian Kualitatif*, 199, h. 121).

<sup>15</sup> Socio Legal Approach, lebih merupakan studi "Law in Action", karena mempelajari dan melihat hubungan timbal balik antara hukum dan lembaga-lembaga sosial yang lain. Studi "Law in Action" merupakan studi yang "Non Doktrinal" dan bersifat empiris (lihat : Ronny Hanitijo Soemitro, *Metode Penelitian Hukum dan Jurimetri*, Ghalia Indonesia, 1994, h. 34). Hal ini berlawanan dengan pendekatan normatif terhadap hukum. Pendekatan hukum secara normatif itu berkaitan dengan ajaran "Teori Yang Murni Tentang Hukum", yang hanya menggambarkan hukum dan berusaha untuk menghilangkan segala sesuatu yang bukan merupakan hukum dari obyeknya (baca dalam tulisan Sarjono Soekanto, *Teori Yang Murni Tentang Hukum*, Alumni Bandung, 1985, h. 1).

sikap semacam itu. Jika pendapat atau sikap manusia yang harus diteliti, tepatlah jika pendekatannya harus secara sosiologis, dan oleh karena itu pula penelitian harus dilakukan dalam situasi yang alami (natural setting). Dengan demikian paradigma yang tepat adalah paradigma naturalistik tersebut.

Peranan pendapat umum mempunyai latar belakang perkaitan dengan masalah efektifitas berlakunya hukum<sup>16</sup>. Jika hukum dibuat dengan tanpa memperhatikan pendapat umum, maka resiko hukum tersebut tidak akan dapat dijalankan dengan baik. Menurut Vinogradof, hukum itu tumbuh dari praktek yang dijalankan anggota-anggota masyarakat dalam menegakkan hubungan yang satu dengan yang lain. Praktek-praktek itu tidak berpedoman pada norma-norma dari sistem-sistem hukum tertentu, tetapi didasarkan pada pertimbangan tertentu, yaitu pertimbangan kepatutan (*based on a give and take consideration in reasonable social intercourse*)<sup>17</sup>.

Berdasarkan paradigma naturalistik dan pendekatan yang sosiologis, maka tulisan ini membahas tentang budaya hukum (*legal culture*), yaitu antara pengusaha tradisional dan pembeli asing. Oleh karena itu analisa dilakukan dengan mempergunakan teori-teori sosial.

Dalam hubungan antara pelaku bisnis, yaitu antara pengusaha tradisional dan pembeli asing, yang menjadi perhatian penulis adalah

<sup>16</sup> Rahardjo, Satjipto, *Ibnu Hukum*, Citra Aditya Bakti, 1991, h. 157.

<sup>17</sup> Soemiro, Ronny Hanitjo, *Masalah-Masalah Sosiologi Hukum*, Sinar Baru Bandung, 1984, h. 45.

masalah kepercayaan atau dalam tulisan ini diartikan sebagai sikap saling percaya diantara mereka. Sikap ini sangat terkait dengan perilaku. Oleh karena itu teori perilaku sosial dari Max Weber, Teori tindakan dari Talcott Parson, dan Teori Interaksionisme Simbolik, dipandang tepat untuk melakukan analisa terhadap masalah tersebut.

Kemudian karena dalam hubungan dagang diantara mereka itu dikesampingkan adanya perjanjian formal (sale's contract) dan hal itu sudah berjalan lama, maka sekiranya dapat dikatakan bahwa telah terjadi semacam "budaya hukum" dalam hubungan dagang tersebut, dan hal ini tercermin juga dengan tidak dipakainya L/C sebagai sarana pembayaran dalam transaksi bisnis tersebut. Untuk itu kiranya tepat jika dianalisa dengan Teori Budaya Hukum dari Lawrence Friedman, demikian juga dengan Teori Non Contractual Relation in Business dari Stewart Macaulay.

Mengingat juga bahwa yang menjadi informan adalah para pengusaha tradisional yang semuanya adalah orang Jawa, maka dalam tulisan ini dibahas juga tentang Etika Jawa dan peranannya dalam menanamkan sikap saling percaya.

## 2. Penjelasan Konsep

Beberapa konsep yang harus dijelaskan dalam tulisan ini adalah sebagai berikut :

Pertama, konsep "Peranan". Dalam tulisan ini kata peranan menunjuk pada arti : "bagian dari aktivitas yang dimainkan oleh manusia". Peranan selalu diartikan sebagai suatu hal yang tersedia bagi orang-orang yang akan memainkannya<sup>18</sup>, yaitu si pelaku.

Suatu peran menggambarkan aspek dinamis dari suatu status. Individu secara sosial ditentukan statusnya dan mendudukinya dalam hubungannya dengan status-status yang lain. Ketika ia meletakkan hak-hak dan kewajibannya yang menyusun status ke dalam efeknya, ia melaksanakan suatu peranan. Peranan dan status ini tidak dapat dipisahkan, dan perbedaan antara keduanya hanya pada kepentingan akademiknya. Tidak ada peranan tanpa status, dan tidak ada status tanpa peranan<sup>19</sup>.

Dengan melihat pada konsep diatas, maka dalam tulisan ini, "kepercayaan" dimainkan atau dimanfaatkan oleh manusia yaitu sebagai unsur dalam transaksi bisnis, dan dipakai untuk memperkuat hubungan bisnis.

Kedua, konsep "kepercayaan". Kepercayaan dalam tulisan ini diartikan sebagai kepercayaan pribadi, dimana orang harus membina hubungan melalui pengenalan diri. Kepercayaan pribadi tergantung pada keakraban, sehingga lingkupnya terbatas. Kepercayaan ini berisi harapan-harapan yang dimiliki oleh aktor-aktor sosial terhadap satu sama lain.

<sup>18</sup> Veeger, K.J., *Realitas Sosial*, Gramedia Pustaka Utama, 1993, h. 235.

<sup>19</sup> Sumardjan, Selo, Soemardi, Soelaeman, *Setangkai Bunga Sosiologi*, Fak. Ekonomi UI., 1974, h. 261-262.

Kepercayaan ini dapat dilihat dari perilaku orang yang dapat dikomunikasikan kepada orang lain<sup>20</sup>.

Kepercayaan yang diberikan oleh pihak pengusaha tradisional kepada pembeli asing atau sebaliknya merupakan tali pengikat transaksi bisnis mereka yang dilakukan secara non kontraktual.

Ketiga, konsep "Transaksi Bisnis". Istilah "Transaksi Bisnis" yang dimaksudkan disini adalah "Transaksi Bisnis Internasional", sebab transaksi terjadi antara pengusaha tradisional dan pembeli asing. Istilah "Transaksi Bisnis Internasional" yang luas pemakaiannya mencakup transaksi atau hubungan ekonomi, dimana tidak semua pihak yang terlibat berasal dari satu negara. Istilah lain yang serupa adalah "Bisnis Transnasional", "Transaksi Lintas Perbatasan", dan "Hubungan Ekonomi Global". Transaksi Bisnis Internasional disini dapat dikategorikan dalam 3 bagian : (1) jual beli barang lintas perbatasan ; (2) memberi lisensi produk di luar negeri ; dan (3) penanaman modal asing secara langsung. Oleh karena itu transaksi bisnis yang dimaksud dalam tulisan ini adalah yang pertama, yaitu Transaksi Bisnis Lintas Perbatasan<sup>21</sup>.

Membicarakan masalah transaksi tidak bisa dilepaskan dari masalah "Pertukaran" (Exchange) dan "Hubungan Dagang" (Business Relationship) yang semuanya terangkum dalam pembahasan tentang "Pemasaran" (Marketing).

---

<sup>20</sup> Sunia Sumartri, Jujun, *Ilmu Dalam Perspektif*, Dewan Bahasa dan Pustaka Kementerian Pendidikan Malaysia, 1993, h. 81-82.

<sup>21</sup> W. Head, John, *Pengantar Umum Hukum Ekonomi*, Elips Project, 1997, h. 71.



Pemasaran muncul ketika orang memutuskan untuk memuaskan kebutuhan-kebutuhan dan keinginannya melalui pertukaran. Pertukaran merupakan salah satu cara orang untuk mendapatkan produk (barang), sedangkan cara yang lain adalah memproduksi sendiri, memperoleh barang secara paksa dan memperoleh barang dengan mengharap belas kasihan orang lain.

Pemasaran muncul dari pertukaran ini. Pertukaran adalah perbuatan untuk mendapatkan produk (barang) yang diinginkan dari seseorang dengan menawarkan sesuatu sebagai pengembaliannya. Untuk adanya pertukaran diperlukan lima syarat yaitu<sup>22</sup> :

1. Setidak-tidaknya ada dua pihak
2. Masing-masing pihak mempunyai sesuatu yang bernilai bagi pihak lain
3. Masing-masing pihak cakap melakukan komunikasi dan penyerahan barang
4. Masing-masing pihak bebas untuk menerima atau menolak tawaran
5. Masing-masing pihak percaya pada pihak lain.

Pertukaran merupakan proses pembentukan nilai, yaitu secara normal pertukaran akan meninggalkan bagi kedua pihak kondisi yang lebih baik daripada sebelum terjadi pertukaran. Pertukaran harus dilihat sebagai suatu proses daripada suatu kejadian. Kedua pihak dikatakan terikat dalam pertukaran jika mereka sedang melakukan negosiasi dan mengarah pada suatu persetujuan. Jika persetujuan itu tercapai, maka

---

<sup>22</sup> Kotler, Philip, *Marketing Management*, Prentice Hall Inc., Singapore, 1996, h.9-11.

dapat kita katakan transaksi tersebut terjadi. Transaksi dikatakan juga sebagai bagian yang paling dasar dari pertukaran. Suatu transaksi melibatkan beberapa dimensi, setidaknya-tidaknya adanya barang yang berharga, persyaratan-persyaratan yang disetujui, dan suatu waktu untuk persetujuan itu.

Transaksi berbeda dengan transfer. Dalam transfer, A memberikan sesuatu pada B tetapi A tidak menerima sesuatu atas prestasinya itu.

Transaksi pemasaran (sering disebut transaksi bisnis) merupakan bagian dari suatu ide yang lebih besar yaitu : "hubungan pemasaran" (**Relationship Marketing**) atau disebut "**Hubungan Dagang**". Seorang pedagang (pengusaha) yang cerdas mencoba membangun hubungan-hubungan yang bernilai dengan pelanggan-pelanggannya, distributor-distributornya, dealer-dealernya, dan pemasok-pemasoknya yaitu dengan menjanjikan dan menjamin kualitas dan pelayanan yang baik dan harga yang adil kepada pihak lawannya. "Relationship Marketing" juga dilakukan dengan membangun kekuatan ekonomi, teknik dan ikatan-ikatan sosial dengan pihak-pihak lain. Transaksi bergerak dari diadakannya negosiasi setiap saat menjadi sesuatu yang rutin.

Hasil maksimal yang ingin dicapai dari hubungan pemasaran ini adalah dibangunnya suatu asset perusahaan yang unik yang disebut "**Jaringan Pemasaran**" yang terdiri dari perusahaan, supplier, distributor, dan pelanggan. Jaringan pemasaran dapat menjadi solid atau tidak, tergantung dari hubungan dagang (**business relationship**). Dengan

peningkatan, pemasaran merubah dari percobaan memaksimalkan hubungan bersama yang menguntungkan dengan pihak-pihak lain. Prinsip pengoperasiannya adalah dengan membangun hubungan-hubungan baik, dan dengan demikian transaksi yang menguntungkan akan diperoleh<sup>23</sup>.

Keempat, konsep "Pengusaha Tradisional". Beddu Amang mengatakan bahwa pelaku bisnis Indonesia dapat digolongkan ke dalam tiga pelaku utama, yaitu sektor negara/BUMN, koperasi, dan swasta. Sektor swasta dapat digolongkan dalam tiga kelompok yaitu : Pengusaha Kecil, Pengusaha Menengah, dan Pengusaha Besar. Selanjutnya Pengusaha Kecil dapat digolongkan sebagai golongan ekonomi lemah dan pada umumnya mereka adalah golongan pribumi (sering disebut pebisnis pribumi, pengusaha tradisional, yang merupakan sebagian terbesar dari kelompok pengusaha swasta nasional)<sup>24</sup>.

Sedangkan Muhammad Jumhana dalam bukunya Hukum Ekonomi Sosial Indonesia menyebut istilah "Usaha Kecil" ini dengan istilah perusahaan rakyat (tradisional), sehingga pengusahanya disebut pengusaha tradisional<sup>25</sup>. Yang dimaksud dengan perusahaan rakyat/tradisional adalah suatu perusahaan yang pelakunya golongan rakyat kecil dengan modal terbatas, dan ruang lingkup kegiatan usaha yang sangat terbatas, bahkan kecil, serta tujuan usahanya yang lebih sederhana, yaitu sebagai mata pencaharian guna mencukupi kebutuhan

<sup>23</sup> Kotler, Philip, Ibid h. 12.

<sup>24</sup> Rahardjo, Dawam, *Pembangunan Ekonomi Nasional Intermasa*, 1997, h. 107.

<sup>25</sup> Djumhana, Muhammad, *Hukum Ekonomi Sosial Indonesia*, Citra Aditya Bakti, 1994, h. 217.

hidupnya sehari-hari. Perusahaan rakyat ini tersebar dalam sektor industri maupun jasa, seperti bidang transportasi, pertanian, pertambangan dan kerajinan (perak, tembaga, dan sebagainya).

Selanjutnya menurut Sumantoro<sup>26</sup>, sektor industri dapat dibagi ke dalam enam kelompok yaitu (1) industri pemupuk dana nasional, (2) industri bernilai politis strategis, (3) industri sekunder (manufacturing), (4) industri yang berdasarkan ketrampilan tradisional, (5) industri yang menghasilkan benda-benda seni, dan (6) industri pedesaan. Kelompok industri berdasar ketrampilan tradisional yang menghasilkan benda-benda seni dan kelompok industri pedesaan dapat digolongkan dalam industri kecil.

Mengenai definisi tentang industri kecil ini, dijumpai beberapa perbedaan satu sama lain. Bank Indonesia misalnya, merumuskan golongan pengusaha kecil sebagai usaha yang pemilik dan pengurusnya terdiri dari orang-orang pribumi, yang perputaran usahanya relatif kecil. Sedangkan Departemen Perindustrian memberikan pengertian bahwa industri kecil sebagian besar mempunyai ciri-ciri industri berdasarkan ketrampilan tradisional, dan/atau industri penghasil benda-benda seni dan/atau industri pedesaan, peralatan produksinya sederhana, jumlah tenaga kerjanya sedikit dan pola usahanya umumnya terorganisir menurut

---

<sup>26</sup> Sumantoro, *Hukum Ekonomi*, UI Press, 1986, h. 150-153.

struktur usaha tradisional (*non corporate based*), umumnya terletak di pedesaan<sup>27</sup>.

Memang tidak ada definisi yang tepat mengenai apa yang dimaksud dengan usaha kecil ini.

Berdasarkan uraian-uraian di atas, dan sesuai dengan realita di lapangan, maka dalam tesis ini istilah yang dipakai adalah "Pengusaha Tradisional". Pengusaha tradisional ini diartikan sebagai pengusaha dengan kriteria-kriteria sebagai berikut :

1. Orang pribumi asli dan beragama Islam.
2. Bentuk perusahaannya adalah perusahaan rakyat.
3. Ruang lingkup kegiatan usahanya terbatas (seperti perak, kayu, tekstil, dan fiberglas).
4. Bentuk usahanya adalah industri kerajinan.
5. Industri didasarkan pada ketrampilan tradisional.
6. Menghasilkan benda-benda seni.
7. Pola usahanya terorganisir menurut struktur usaha tradisional.

Disamping memenuhi kriteria diatas, maka yang dimaksud dengan pengusaha tradisional dalam tulisan ini juga disyaratkan bahwa pengusaha tersebut melakukan transaksi atas dasar kepercayaan.

Kelima, konsep "Budaya Hukum". Budaya Hukum atau Kultur Hukum merupakan salah satu unsur dari sistem hukum. Sistem hukum tersebut terdiri dari struktur hukum, substansi hukum, dan kultur hukum.

---

<sup>27</sup> Sumartoro, Ibid, h. 152.

Menurut Lawrence Friedman, kultur hukum adalah nilai-nilai, pandangan-pandangan serta sikap-sikap yang mempengaruhi bekerjanya hukum<sup>28</sup>. Biasanya ada beberapa macam budaya dalam suatu negara, karena masyarakat itu begitu kompleks dan terdiri dari beberapa macam kelompok, kelas, atau strata.

Lebih jauh Lawrence Friedman membedakan budaya hukum ini dalam dua macam. Pertama, "Internal Legal Culture", yaitu budaya hukum dari pengacara dan hakim, dan kedua, "External Legal Culture", yaitu budaya hukum dari masyarakat luas<sup>29</sup>. Digambarkan bahwa kekuatan-kekuatan sosial itu secara konstan bekerja pada hukum, kekuatan sosial dapat mengadakan perubahan terhadap hukum, kekuatan sosial juga dapat memilih bagian yang mana dari hukum yang akan dioperasikan, perubahan-perubahan apa yang akan dilakukan baik secara terbuka maupun secara rahasia. Semua kekuatan sosial sangat mempengaruhi bekerjanya hukum.

Sikap masyarakat untuk menolak suatu produk hukum dapat dikatakan bahwa masyarakat tersebut mempunyai budaya hukum. Sebagai contoh yang ditunjukkan dalam tulisan ini adalah sikap pengusaha tradisional dan pembeli asing yang menolak membuat perjanjian formal dan menggunakan L/C sebagai sarana pembayaran dalam transaksi bisnis.

<sup>28</sup> Warasih Esmi, *Pengaruh Budaya Hukum Terhadap Fungsi Hukum* dalam Rahardjo Satjpto, *Hukum Dalam Perspektif Sosial*, Alumni, 1981, h. 124.

<sup>29</sup> Friedman, Lawrence M., *Legal Culture and The Welfare State* dalam Teubner, Gunter, *Dilemmas of Law in The Welfare State*, Walter de Gruyter-Berlin-New York, 1986, h. 17.

Struktur dan substansi adalah unsur-unsur yang nyata dari suatu sistem hukum. Struktur dari suatu sistem merupakan kerangka kerja, merupakan bentuk yang permanen, bentuk lembaga dari suatu sistem. Sedangkan substansi disusun atas peraturan-peraturan yang mengatur bagaimana seharusnya lembaga tersebut bekerja.

Struktur dan substansi memang nyata-nyata merupakan unsur-unsur dari suatu sistem hukum, namun mereka bukanlah mesin yang menggerakkan karena sifatnya statis. Oleh karena itu budaya hukum yang merupakan kekuatan sosial yang dapat menggerakkan struktur dan substansi hukum tersebut.

Keenam, konsep "Perjanjian". Pembentuk Undang-Undang dalam pasal 1313 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUH Pdt) mencoba memberikan suatu definisi mengenai perjanjian (dalam undang-undang disebut persetujuan) dengan mengatakan bahwa suatu persetujuan adalah suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih. Jika diamati, maka perumusan perjanjian dalam Pasal 1313 KUH Pdt. tersebut mengandung kelemahan. Pertama, kata "perbuatan", mestinya kurang tepat, sebab dalam perjanjian, perbuatan tersebut tentu dimaksudkan akan menimbulkan akibat hukum. Oleh karena itu, akan lebih tepat jika kata "perbuatan" tersebut diganti dengan kata "Perbuatan Hukum". Perumusan kata "perbuatan hukum", tidak hanya untuk menunjukkan akibat hukum yang dikehendaki, tetapi didalamnya juga tersimpul adanya "sepakat", yang merupakan ciri

daripada perjanjian. Kedua, kata "mengikatkan diri" juga kurang tepat karena memberi kesan bahwa perjanjian itu hanya sepihak saja. Padahal kebanyakan perjanjian adalah bersifat timbal balik. Oleh karena itu akan lebih tepat jika kata "mengikatkan diri" ditambah dengan kata "dan saling mengikatkan dirinya"<sup>30</sup>. Untuk sahnya perjanjian ini menurut Pasal 1320 KUH Pdt. harus memenuhi syarat-syarat sebagai berikut : pertama, sepakat mereka yang mengikatkan diri, kedua, adanya kecakapan untuk membuat perjanjian diantara para pihak, ketiga, suatu hal tertentu (obyek) yang diperjanjikan, dan keempat, suatu sebab yang halal.

Dalam transaksi bisnis antara pengusaha tradisional dan pembeli asing mestinya harus dibuat perjanjian tertulis, yang berisi hak dan kewajiban diantara mereka, termasuk di dalamnya cara penyelesaian sengketa, jika muncul di kemudian hari.

Ketujuh, konsep "Negosiasi". Bahwa yang dimaksud dengan Negosiasi dalam bisnis adalah pertemuan tatap muka antara dua orang atau dua kelompok pengusaha untuk melakukan serangkaian tawar-menawar yang berkesinambungan mengenai suatu subyek niaga tertentu, yang bertujuan untuk mencapai suatu perjanjian atau kontrak dagang. Dalam negosiasi bisnis, yang menjadi "subyek" negosiasi itu antara lain mengenai mutu barang, harga, syarat pembayaran, tempat penyerahan, waktu penyerahan, sertifikasi mutu, garansi, perawatan purna jual, sanksi-sanksi

---

<sup>30</sup> Satiro, J., *Hukum Perjanjian*, Citra Aditya Bakti, 1992, h. 20-23.



(penalty clause), pembagian tugas dan kewajiban masing-masing pihak dan lain-lain<sup>31</sup>.

Kedelapan, konsep "Tradisi Bisnis" (Business Custom) menurut Cateora, Business Custom dapat dikelompokkan kedalam Imperatives, Adiaphora, dan Exclusives<sup>32</sup>. Dalam Imperatives, seseorang harus mengakui dan menyesuaikan diri dengan kebiasaan tersebut. Sedangkan dalam Adiaphora, seseorang mempunyai pilihan untuk mengadakan adaptasi terhadap kebiasaan tersebut atau tidak. Kemudian dalam Exclusives, terdapat suatu kebiasaan dimana pihak luar seharusnya tidak berpartisipasi/ambil bagian.

Dalam tulisan ini terdapat situasi dimana antara pengusaha tradisional dan pembeli asing, masing-masing berusaha untuk saling menyesuaikan diri terhadap kebiasaan-kebiasaan yang dilakukan oleh pihak lawannya.

Terakhir kali perlu dijelaskan di dalam tulisan ini adalah tentang "Etika Jawa". Kata "etika" dalam arti yang sebenarnya berarti "filsafat mengenai bidang moral". Jadi etika merupakan ilmu atau refleksi sistematis mengenai pendapat-pendapat, norma-norma dan istilah-istilah moral. Namun dalam tulisan ini dipergunakan pengertian etika dalam arti luas. Secara luas, etika diartikan sebagai "keseluruhan norma dan penilaian yang dipergunakan oleh masyarakat yang bersangkutan untuk mengetahui bagaimana manusia seharusnya menjalankan kehidupannya".

<sup>31</sup> Amir, M.S., *Pengetahuan Bisnis Ekspor Impor*, Pustaka Binaman Pressindo, 1995, h. 43.

<sup>32</sup> Cateora, Philip R., *International Marketing*, Richard D Irwin Inc. USA, 1993, h. 126.

Jadi etika Jawa adalah keseluruhan norma dan penilaian yang dipergunakan oleh masyarakat Jawa dalam menjalankan kehidupannya<sup>33</sup>.

Banyak sekali etika Jawa yang sangat mempengaruhi sikap orang Jawa dalam bertindak maupun bertingkah laku terhadap orang lain. Diantara sifat atau karakter orang Jawa yang cukup dikenal adalah sifat mementingkan unsur jawa rasa, sifat tepo seliro, sifat rukun, dan sifat suka menghormati orang lain.

#### F. Sistematika Dan Pertanggungjawaban Penulisan

Tulisan ini terdiri dari lima bagian, yang tersusun secara berurutan. Masing-masing bagian saling terkait dengan bagian yang lain, sehingga keseluruhan tulisan merupakan suatu sistem.

Fokus dalam tulisan ini adalah aspek non kontraktual dari suatu transaksi bisnis, yakni transaksi ekspor yang dilakukan oleh pengusaha tradisional berhadapan dengan pembeli asing dengan latar belakang budaya yang berbeda. Walaupun dengan latar belakang budaya yang berbeda, namun transaksi yang mereka lakukan berjalan dengan lancar. Yang menjadi kunci keberhasilan transaksi tersebut adalah kepercayaan. Dalam tulisan ini ingin ditegaskan bahwa kepercayaan adalah segala-galanya dalam bisnis. Berdasarkan kepercayaan para pihak dapat menjalin hubungan dagang yang harmonis sehingga dapat berlangsung dalam waktu yang lama.

---

<sup>33</sup> Magnis Suseno, Frans, *Etika Jawa*, Gramedia Pustaka Utama, 1993, h. 6.

Para pihak justru menghindarkan diri untuk mengatur hubungan dagang tersebut dalam suatu perjanjian tertulis yang bersifat formal.

Latar belakang masalah seperti diungkapkan di atas akan dibahas dalam bagian pertama tulisan ini. Disamping itu bagi penulis mengamati kehidupan hukum di masyarakat terhadap tujuan-tujuan yang dikehendaki oleh hukum jauh lebih menarik dibanding dengan menelusuri peraturan-peraturan hukum itu secara normatif apa adanya. Ada kesenjangan antara "Law in The Books" di satu sisi dengan "Law in Action" dan "Living Law" disisi yang lain. Hal ini pulalah yang melatarbelakangi tulisan ini.

Mendiskripsikan kenyataan yang terjadi di masyarakat yang berkaitan dengan transaksi bisnis dengan segala persoalannya dan menganalisisnya dengan teori-teori sosial untuk memberikan eksplanasi kepada masyarakat menjadi tujuan utama dari penulisan ini, sehingga diharapkan pihak-pihak yang berkepentingan dapat mengambil pelajaran di dalamnya. Sedangkan manfaat dari tulisan ini diharapkan akan didapatkan masukan-masukan yang berharga sehingga pemerintah dapat mengambil langkah-langkah dalam mengembangkan hubungan-hubungan dagang antara pengusaha dan pembeli asing di kemudian hari. Secara singkat tujuan dan manfaat penulisan tersebut ditegaskan juga dalam bagian pertama dari tulisan ini.

Disamping itu dalam bagian pertama tulisan ini juga akan dijelaskan beberapa konsep yang muncul dalam tulisan seperti konsep tentang kepercayaan, transaksi bisnis, budaya hukum, dan sebagainya. Penjelasan

konsep ini dipandang perlu agar terdapat kesatuan pandangan dalam memahami tulisan ini.

Paradigma penulisan ini adalah naturalistik (*Naturalistic Paradigm*). Penulisan dilakukan dalam situasi yang wajar (*Natural Setting*), maka penulis berusaha memberikan gambaran/diskripsi latar secara holistik. Hal-hal yang dilaporkan diusahakan mendekati keadaan yang sebenarnya. Sehingga dalam bagian kedua dari tulisan ini, penulis mendiskripsikan latar/lokasi diperolehnya informasi secara alami, karena dalam penelitian naturalistik pembicaraan mengenai informan sebagai sumber diperolehnya informasi tidak dapat dilepaskan dari situasi lokasi/latar dimana informan berada/melakukan kegiatannya.

Penentuan lokasi diperolehnya informasi ditentukan dengan memilih lokasi situasi sosial, yang didalamnya terkandung 3 unsur, yakni adanya tempat, pelaku, dan kegiatannya<sup>34</sup>. Lokasi ditentukan di Kotagede dan sekitarnya, karena memenuhi 3 unsur tersebut diatas. Seseorang dalam melakukan kegiatannya ternyata sangat dipengaruhi oleh lingkungan sosialnya dimana dia berada. Oleh karena itu penjelasan mengenai latar belakang lokasi, termasuk sejarahnya, karakter masyarakat dan perekonomiannya, akan dibahas dalam bagian kedua tulisan ini.

Informasi-informasi diperoleh dari informan dan bukan dari responden, penulis tergantung sepenuhnya pada bahasa informan. Pertanyaan muncul dari budaya informan, sehingga konsep datang dari informan dan bukan dari

---

<sup>34</sup> Nasution S., *Metode Penelitian Naturalistik Kualitatif*, Tarsito, 1996, h. 43.

penulis<sup>35</sup>. Dengan alasan itu pula maka dalam bagian kedua ini perlu ditampilkan 2 profil sampel pengusaha tradisional dengan harapan dapat memberikan gambaran tentang bagaimana pandangan (konsep) bisnis mereka, latar belakang usaha, dan kehidupannya. Selain hal-hal di atas, dalam bagian kedua ini akan diberikan sedikit gambaran tentang situasi perusahaan, proses pembuatan barang kerajinan (terutama perak) yang masih dikerjakan secara tradisional.

Pada umumnya suatu transaksi bisnis dengan nilai yang cukup besar harus dilakukan dengan ekstra hati-hati, penuh perhitungan dan diindungi dengan sarana-sarana hukum, antara lain dipersiapkannya sebuah perjanjian formal antara pengusaha dan pembeli.

Dalam praktek yang terjadi di Kotagede, justru sebaliknya. Para pihak melakukan transaksi bisnis itu dengan dasar "Kepercayaan" belaka. Jika dalam bab sebelumnya dikatakan bahwa pelaku dalam melakukan kegiatannya sangat dipengaruhi oleh lingkungan sosialnya, maka transaksi atas dasar kepercayaan ini tentu sangat dipengaruhi oleh karakter pelaku yang telah dibicarakan dalam bagian kedua dalam tulisan ini.

Berdasarkan hal-hal di atas, maka pada bagian ketiga tulisan ini akan dibicarakan suatu fakta hubungan dagang yang tidak didasarkan atas perjanjian (*Non Contractual Relations*). Dalam bagian ini akan dibahas tentang apa yang dimaksud dengan kepercayaan dalam bisnis itu. Berikutnya akan dibahas pula faktor-faktor yang mendukung tumbuhnya kepercayaan

---

<sup>35</sup> Spradley, James N., *Metode Etnografi*, Tiara Wacana, 1997, h. 55.

diantara para pihak tersebut dan selanjutnya akan dibahas pula tentang komunikasi antara pengusaha dan pembeli.

Praktek Non Contractual Relations yang telah dijalankan diantara para pihak tersebut walaupun cukup berhasil, namun tetap saja masih menimbulkan persoalan-persoalan, walaupun prosentase kejadiannya relatif kecil. Oleh karena itu pada bagian keempat dari tulisan ini akan ditampilkan beberapa kasus yang terjadi sebagai akibat tidak langsung dilakukannya bisnis atas dasar kepercayaan itu. Prosentase terjadinya kasus memang relatif kecil jika dibandingkan dengan jumlah transaksi yang terjadi. Namun bukan berarti hal tersebut harus dipandang dengan sebelah mata.

Disamping didiskripsikan beberapa kasus menarik, maka dalam bagian keempat tulisan ini, juga akan dibahas tentang beberapa faktor penyebab terjadinya kasus tersebut dan upaya penyelesaian sengketa yang telah dilakukan oleh para pihak dan pemerintah setempat.

Dalam bagian keempat juga akan dibicarakan tentang penggunaan L/C di kalangan pengusaha. Mengapa L/C perlu dibahas dalam tulisan ini ? Sebagaimana diketahui bahwa menurut teori, L/C adalah salah satu sarana pembayaran dalam transaksi bisnis lintas perbatasan (transaksi ekspor). Namun mengingat transaksi yang dilakukan oleh pengusaha tradisional bersifat "Non Contractual", maka keberadaan L/C ini kurang mendapatkan perhatian sebagaimana mestinya. Para pihak lebih suka melakukan pembayaran dengan cara-cara yang lain seperti pembayaran dengan cara cash,

pembayaran dengan uang muka, pembayaran sebagian demi sebagian, dan sebagainya.

Namun disamping itu ada hal lain yang menarik untuk dibicarakan tentang L/C ini, yaitu bahwa L/C akan mengalami kesulitan jika dipergunakan dalam transaksi barang-barang kerajinan yang bersifat "Hand Made/Non Machinal". Pembahasan tentang hal itu juga akan ditempatkan dalam bagian keempat dari tulisan ini.

Bab kelima adalah bagian penutup, yang merupakan kesimpulan dari segala sesuatu yang telah dibicarakan dalam bab-bab sebelumnya. Dalam bab terakhir ini juga diberikan beberapa saran bagi pengusaha dan pemerintah dalam mengantisipasi timbulnya sengketa dalam transaksi bisnis di kemudian hari.

## BAB II

### DISKRIPSI UMUM LOKASI PENELITIAN

#### A. Letak Dan Kondisi Geografis

Kotagede adalah sebuah kecamatan di Kotamadya Yogyakarta yang terletak lebih kurang 5 km dari pusat kota Yogyakarta. Dengan suhu maksimum  $32^{\circ}\text{C}$  dan suhu minimum  $21,40^{\circ}\text{C}$ , daerah Kotagede termasuk tanah yang cukup subur. Jenis tanaman yang dapat tumbuh di daerah ini antara lain tanaman padi dan palawija. Sedangkan tanaman yang terdapat di daerah ini adalah pohon jati. Sekarang hampir sebagian besar tanah sawah yang ada sudah menjadi bangunan perkantoran dan rumah-rumah penduduk.

Luas wilayah Kotagede adalah 306.9952 ha dengan jumlah penduduk lebih kurang 27.601 orang. Kepadatan penduduknya adalah 8.814 jiwa/km<sup>2</sup>.

Batas wilayah Kotagede adalah ; sebelah utara, timur dan selatan berbatasan dengan Kecamatan Banguntapan Kabupaten Bantul, dan sebelah barat berbatasan dengan Kecamatan Umbulharjo Kotamadya Yogyakarta. Kotagede terdiri dari 3 (tiga) kelurahan yaitu Kelurahan Purbayan, Kelurahan Prenggan, dan Kelurahan Rejowinangun (lihat lampiran 1).

Untuk sampai ke Kotagede ini dapat ditempuh melalui dua jalur jalan ; yang pertama melalui jalan timur yang menuju ke Wonosari Gunung Kidul, dan jalan kedua melalui jalan barat yang menuju ke Imogiri Bantul.

Jalan-jalan yang ada di Kotagede umumnya sempit. Di sepanjang jalan-jalan itu, baik jalan utama maupun jalan di perkampungan, berdiri kokoh



bangunan-bangunan kuno yang besar dan yang menunjukkan ciri komunitas Kotagede. Rumah-rumah ini kebanyakan berbentuk **joglo** (ciri khas rumah tradisional Jawa) (lihat lampiran 2).

#### B. Kotagede, Sejarah Dan Perkembangannya

Kotagede adalah sebuah kota lama dari abad ke-16 yang pernah menjadi **Ibu Kota Kerajaan Mataram Islam**, yang didirikan oleh **Ki Gede Pamanahan**. Bumi Mataram diperolehnya ketika bersama **Ki Penjawi** berhasil menumpas kerusuhan Pajang yang dipimpin oleh **Arya Penangsang**. Atas keberhasilannya itu, **Sultan Hadiwidjaja -Raja Pajang-** memberi hadiah kepada **Ki Penjawi** dan **Ki Gede Pamanahan** berupa tanah di **Pati** dan **Mataram**. **Ki Gede Pamanahan** memilih **Mataram** yang waktu itu masih berupa hutan, sedangkan bumi **Pati** diserahkan ke **Ki Penjawi**. Pertimbangan dipilihnya **Mataram**, karena daerah tersebut merupakan tanah yang subur dan dilalui aliran sungai yaitu **Kali Gajah Wong**.

Setelah menjadi petinggi di daerah tersebut, namanya diganti **Ki Gede Mataram** atau **Ki Ageng Mataram**. **Ki Ageng Mataram** mempunyai anak **Sutawidjaja** yang menjadi anak angkat **Sultan Hadiwidjaja** di **Pajang**. **Sutawidjaja** terkenal dengan nama "**Ngabehi Loring Pasar**" kemungkinan besar karena tempat tinggalnya berada di sebelah Utara (lor) pasar, yang telah ada pada masa itu. Pada waktu masih sangat muda diajak oleh **Ki Ageng Pamanahan** dan **Ki Penjawi** untuk menghadapi **Arya Penangsang** di **Jipang**. Sehubungan dengan kedudukannya sebagai **prajurit (senapati)** **Pajang**, maka

disebut Senapati, dan karena kepandaianya dalam mengatur strategi perang, maka tidak heran jika ia bergelar "Senapati Ing Ngalaga".

Pada tahun 1583 Ki Ageng Pamanahan wafat dan dimakamkan di sebelah Barat Masjid Kotagede. Kedudukannya sebagai petinggi Mataram digantikan oleh Sutawidjaja<sup>36</sup>. Segala sesuatu yang menyangkut daerah Mataram menjadi tanggung jawabnya. Ketika pemerintahan Sultan Hadiwidjaja melemah, maka Sutawidjaja menyusun kekuatan di Mataram. Ia berkeinginan mempunyai kekuasaan sendiri dan tidak berada di bawah kekuasaan Pajang. Ketika Sultan Hadiwidjaja wafat pada tahun 1582, anaknya yang bernama Pangeran Banawa disingkirkan oleh Arya Pangiri dari Demak. Pangeran Banawa dijadikan Adipati Jipang. Sedangkan Arya Pangiri menduduki jabatan Sultan menggantikan Sultan Hadiwidjaja di Pajang. Mengetahui hal tersebut, Pangeran Banawa mengajak Senapati menghadapi Pajang. Senapati yang memang ingin menyatukan Pajang, menyerang kerajaan tersebut hingga dapat dikalahkannya. Akhirnya setelah Pajang di tangan Senapati, Pangeran Banawa dari Jipang menyerahkan kekuasaannya kepada Senapati dan ia mengundurkan diri<sup>37</sup>.

Setelah Pajang runtuh, berdirilah Kerajaan Mataram yang pusatnya berada di Kotagede dengan Senapati sebagai Adipatinya. Sebagai seorang Adipati ia mempunyai cita-cita meluaskan kekuasaannya ke timur dan barat. Pada tahun 1587 daerah timur dapat dikuasainya dan pada tahun 1595 daerah Cirebon ditundukkannya pula. Panembahan Senapati akhirnya wafat pada

<sup>36</sup> H.J. de Graaf, *Awal Kebangkitan Mataram*, Grafiti Press, 1985, h. 69.

<sup>37</sup> Suprpto, Sarworo, *Kotagede, Pesona dan Dinamika Sejarahnya*, Lembaga Studi Jawa, 1997, h. 5-6.

tahun 1601 dan dimakamkan di sebelah barat masjid Kotagede (lihat lampiran 3). Penggantinya yang terkenal ialah Raden Mas Rangsang atau Sultan Agung, yang memerintah Mataram tahun 1613 – 1645. Sultan Agung adalah seorang raja besar yang ahli tentang kebudayaan dan taat beragama. Pada tahun 1633 ia menciptakan Tarikh Jawa berdasarkan perhitungan peredaran bulan. Sebelumnya pada waktu itu berlaku Tahun Saka yang perhitungannya berdasarkan peredaran matahari (1 tahun = 354 hari). Setelah masuknya agama Islam di Jawa, berlaku pula Tarikh Hijriyah yang perhitungannya didasarkan pada peredaran bulan. Sultan Agung menciptakan Tarikh Jawa mengawinkan Tarikh Saka dan Tarikh Hijriyah. Sultan Agung juga memindahkan ibukota kerajaan dari Kotagede ke Kerta.

Van Mook dalam tulisannya menyebutkan bahwa setelah ditinggalkan raja, Kotagede tidak berubah menjadi desa agraris. Sifat kotaannya tetap terpelihara, yaitu kehidupan ekonominya tetap bersifat non-agraris, seperti kerajinan, pertukangan, perdagangan, dan usaha sejenisnya yang dahulu menjadi bagian dari kehidupan istana, hidup terus menjadi profesi-profesi bebas, sehingga fungsi politik Kotagede berubah menjadi fungsi pasar. Sejak saat itu Kotagede mendapat sebutan baru "Pasar Gede"<sup>38</sup>.

Setelah Sultan Agung wafat (1645), kemudian digantikan oleh Amangkurat I. Beberapa tahun kemudian Amangkurat I digantikan oleh Amangkurat II. Pada jaman pemerintahan Amangkurat II inilah pusat kerajaan dipindahkan ke Kartasura, yang akhirnya pindah lagi ke Surakarta. Seperti

---

<sup>38</sup> Ibid; h. 8.

diketahui bahwa dengan adanya Perjanjian Gianti tahun 1775, Mataram dipecah menjadi dua yaitu Surakarta dan Yogyakarta, sedangkan Kotagede tetap dihormati sebagai tempat leluhur raja-raja Mataram sampai sekarang<sup>39</sup>.

Adapun Kotagede dalam kondisinya yang sekarang, sudah jauh berbeda dengan jaman Mataram dulu. Di sepanjang jalan saat ini sudah berdiri beberapa kompleks pertokoan yang cukup besar dan modern (lihat lampiran 4). Walaupun demikian, ciri khas Kotagede sebagai Kota Budaya tetap diakui, apalagi dengan masih adanya sisa peninggalan sejarah seperti kompleks Masjid dan makam Panembahan Senapati, demikian juga dengan bekas reruntuhan Banteng Mataram, Komplek Pemandian Raja dan Istana Hasta Rengga. Rumah-rumah bangunan tradisional abad 16 juga masih banyak terdapat di Kotagede. Maka dengan melihat kondisi yang demikian itu, pemerintah memandang perlu untuk melestarikan Kotagede ini sebagai kota budaya. Beberapa peninggalan sejarah dipelihara dan dipertahankan keasliannya. Saat ini di Kotagede sudah berdiri PUSDOK (Pusat Studi Dokumentasi dan Pengembangan Budaya Kotagede/The Center for Studies Documentation and Cultural Development of Kotagede).

### C. Masyarakat Dan Perekonomian Tradisional Kotagede

#### 1. Masyarakat Kotagede

Seperti telah disebutkan sebelumnya dalam tulisan ini bahwa Kotagede adalah Kota Budaya. Di bekas Kerajaan Mataram ini

<sup>39</sup> Sagimun, *Sistim Kesatuan Hidup Selempai Daerah Istimewa Yogyakarta*, Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, Proyek Inventarisasi dan Dokumentasi Kebudayaan Daerah, 1980, h.28.

diwujudkan sinkretisasi halus unsur-unsur asli Hindu-Budha, dan agama Islam dalam kehidupan masyarakatnya.

Pada awal abad ke-17, kedudukan Keraton Mataram berpindah keluar dari Kotagede. Kerajaan ini sendiri kemudian pecah menjadi dua yaitu Surakarta dan Yogyakarta, bahkan kemudian dipecah lagi dengan Mangkunegaran dan Pakualaman melalui perselisihan di dalam terus-menerus, dan campur tangan Belanda selama dua abad berikutnya. Tetapi Kotagede bisa bertahan dari semua kekacauan ini, sebagian besar karena pengaruh agama dan perekonomiannya. Kemajuan kehidupan beragama di Kotagede sampai sekarang ini lebih banyak dipengaruhi oleh adanya Gerakan Muhammadiyah (didirikan oleh Kyai Haji Ahmad Dahlan pada tahun 1912). Gerakan Muhammadiyah di Kotagede disebut oleh Van Mook sebagai "perkembangan penuh harapan dari kelas menengah" yang baik, yang diharapkan membawa lebih jauh kepada tujuan pembaharuan administratifrasionalisasi dan modernisasi di dalam pemerintahan<sup>40</sup>.

Penduduk inti di Kotagede berasal dari keturunan abdi dalem raja yang pada dasarnya memegang peranan penting semasa ibukota kerajaan berada di Kotagede. Diantara keturunannya ada yang menjadi abdi raja, dan menjadi juru kunci makam, juga mengatur dan memelihara masjid kerajaan. Disamping keturunan abdi dalem raja, juga terdapat "orang kalang". Kalang adalah sebutan dari segolongan orang yang hidup pada tempat-tempat tersebar di Pulau Jawa, terutama di daerah seluruh Jawa

---

<sup>40</sup> Nakamura, Mitsuo, *Op.cit.*, h. 8.

Tengah. Dahulu mereka hidup mengembara dari hutan ke hutan, sedangkan makanan mereka adalah buah-buahan dari hutan, tumbuh-tumbuhan dan binatang-binatang buruan, juga ikan-ikan yang mereka tangkap dari sungai-sungai. Waktu pemerintahan Sultan Agung di Mataram, orang kalang dianggap mengganggu ketentraman kerajaan, maka raja memerintahkan supaya mereka ditangkap dan dikumpulkan dalam suatu daerah tersendiri. Mereka dilarang meninggalkan tempat yang telah ditentukan, sedang tempat tersebut diberi pagar tingi dan kuat, maka pengertian kata "kalang" diartikan dibatasi<sup>41</sup>.

Cerita yang lain berdasarkan legenda lokal mengatakan bahwa orang kalang asalnya adalah tawanan perang yang dibawa pulang oleh Sultan Agung dari ekspedisi ke Bali yang gagal pada awal abad ke-17. Mereka juga dipercaya sebagai keturunan gabungan antara kera dan puteri, sehingga mereka memiliki ekor mirip kera. Sampai tahun 1920-an, mereka terpusat di kampung Tegalgendu di tepi barat Sungai Gadjah Wong dan tidak diperbolehkan tinggal di Kotagede yang sebenarnya. Nama mereka "Wong Kalang" berasal dari upacara Hindu Bali yang aneh "Obong Kalang" (lihat lampiran 5). Obong kalang adalah upacara pemakaman dimana suatu bentuk badan dari kertas yang menggantikan orang yang meninggal "diperabukan" pada waktu-waktu yang telah ditentukan oleh Kalender Hindu Bali, sedangkan mayatnya yang benar dimakamkan di tanah mengikuti kebiasaan orang Islam. Sebagai pengakuan agamanya,

---

<sup>41</sup> Sarwono Suprpto, *Op.cit.*, h. 38-39.

Wong Kalang menganut Islam, tetapi mereka menjalankan banyak adat istiadat lainnya yang nampaknya sangat aneh bagi orang Kotagede asli<sup>42</sup>.

Saat ini dipercaya masih banyak sebagian besar penduduk Kotagede yang merupakan keturunan "Orang Kalang" ini. Mereka terkenal suka bekerja keras, maka kebanyakan mereka menjadi orang kaya. Mereka terkenal sangat kikir, suka melakukan endogami dan tidak melibatkan diri dalam persoalan-persoalan politik. Besarnya kekayaan orang kalang yang terkumpul masih dengan mudah dikenali dengan peninggalan rumah mereka yang masih bisa dilihat saat ini di Kotagede (lihat lampiran 10).

Dengan pengaruh agama Islam di satu sisi dan dengan adat istiadat Jawa yang dipengaruhi oleh tradisi Hindu-Bali pada sisi yang lain, maka masyarakat Kotagede pun juga terpecah-pecah menjadi beberapa golongan. Salah satunya adalah penggolongan yang dilakukan oleh Clifford Geertz, yang membagi masyarakat Jawa khususnya orang-orang Kotagede menjadi 3 (tiga) golongan yaitu : **santri**, **abangan**, dan **priyayi**. Istilah "santri" dipakai untuk menyebut orang-orang yang saat menjalankan perintah agama Islam. Kemudian istilah "abangan" dipakai untuk menyebut sekelompok orang yang masih kuat menjalankan tradisi dan adat istiadat setempat. Sedang istilah "priyayi" dipakai untuk menyebut mereka/orang-orang yang berasal dari keturunan orang dalam (keraton) atau orang-orang yang masuk dalam kalangan pemerintahan<sup>43</sup>.

<sup>42</sup> Nakamura, Mitsuo, Op. cit., h. 38-39.

<sup>43</sup> Murder, Niels, *Individual and Society in Java*, A Cultural Analysis, Second Edition, Gajah Mada University, 1994, h. 3-4.

Sejumlah sarjana Indonesia telah mengkritik cara melihat masyarakat Jawa dari trikotomi : santri, abangan, dan priyayi, yang dikembangkan oleh Clifford Geertz dan dikembangkan oleh para pengamat Barat. Para sarjana Indonesia berpendapat bahwa dikhotomi abangan dan santri adalah kategorisasi yang lebih valid, yang didasarkan atas perbedaan agama, sementara priyayi adalah kategori status yang semestinya tidak diperbandingkan dengan abangan atau santri, tetapi dengan wong cilik, "orang kecil". Bahwa pembagian Geertz terhadap orang Jawa menjadi santri (putihan), abangan, dan priyayi, sangat menyesatkan karena tidak didasarkan pada kriteria yang sama.

Pembagian yang tepat menjadi putihan dan abangan didasarkan atas ketaatan seseorang pada Islam. Priyayi menunjukkan kebangsawanan (orang-orang yang dihubungkan dengan pemerintahan), oleh karena itu bisa diperbandingkan dengan rakyat biasa. Dasar pembagian menjadi putihan dan abangan juga dapat diterapkan pada golongan priyayi<sup>44</sup>.

Dewasa ini karena pengaruh gerakan Muhammadiyah, yang mana gerakan ini bertujuan untuk memurnikan ajaran Islam yang tercampur dengan adat istiadat dan bid'ah khurofat, maka sebagian besar penduduk Kotagede seiring dengan kemajuan dalam pendidikan dan pemikiran, telah berpindah dari kategori abangan ke kategori santri. Mereka menjadi semakin besar dalam berpikir dan beramal sebagai orang Islam.

---

<sup>44</sup> Nakamura, Mitsuo, *Bulan Sabit Muncul Dari Balik Pohon Beringin*, Gajah Mada University Press, 1983, h. 15-16.



## 2. Perekonomian Tradisional Di Kotagede

Sistem perekonomian masyarakat di Kotagede sampai saat ini masih bercorak tradisional. Menurut sejarah, tonggak perekonomian di Kotagede dimulai dengan dijualnya hasil-hasil pertanian dan kebutuhan sehari-hari di pasar Kotagede, yang sekarang terkenal dengan "**Pasar Gede**", sering disingkat "**Sarged**" (lihat lampiran 11). Hal ini terjadi sejak jamannya **Ki Ageng Pamanahan**. Kemudian pada waktu pemerintahan **Panembahan Senapati**, Kotagede ini dijadikan pusat perekonomian dan pemerintahan. Terbukti dengan dibangunnya **Istana Raja (Kedaton)** yaitu tempat raja bersemayam beserta isteni ; para abdi dan para punggawa kerajaan yang menjaga keamanan dan ketenteramannya.

Pada jaman pemerintahan **Senapati** inilah perekonomian masyarakat Kotagede beralih dari sektor pertanian ke sektor industri. Masyarakat kebanyakan tidak lagi hidup sebagai petani melainkan sebagai "**abdi dalem karya**", perajin kerajaan atau tukang keraton. Perajin ini pada awalnya dikumpulkan untuk melayani kebutuhan istana pada saat istana kerajaan **Mataram** didirikan. Nama-nama daerah di Kotagede banyak yang berkaitan dengan spesialis pekerjaan tukang, misalnya **Mranggen**, karena di kampung tersebut banyak orang yang membuat sarung keris. **Pandean** dari kata "**Pande**" atau tukang besi, **Sayangan** dari kata "**Sayang**" atau tukang membuat barang-barang dari tembaga. **Samakan** dari kata "**Samak**" yaitu orang yang mengerjakan kerajinan dari kulit. **Kemasan**, dari kata "**Kemasan**" atau tukang emas, dan sebagainya.

Ada sejumlah legenda lokal tentang para pengrajin yang memiliki kepandaian istimewa di dalam kerajinan tangan itu seringkali mewarisinya dari leluhur mereka secara mistik atau memperoleh dengan sendirinya melalui keajaiban atau trik. Sejumlah pedagang pertama juga dikatakan mempunyai intelegensi dan pengetahuan istimewa di dalam perdagangan, yang asalnya juga dihubungkan dengan sumber supranatural. Dalam hubungan ini juga, Kotagede merupakan tempat yang sangat potensial bagi kekuatan mistik<sup>45</sup>.

Pada periode awal sejarah Kotagede, pendukung terbesar bagi pengrajin dan pedagang Kotagede tentu saja adalah dari pihak istana kerajaan atau para pejabatnya yang membutuhkan barang-barang seperti keris, tombak, perhiasan wanita, alat musik, kereta dan sebagainya.

Antara tahun 1825 - 1830 sebagian daerah Jawa Tengah terlibat dalam Perang Diponegoro, tetapi menurut riwayat setempat, Kotagede luput dari perang. Agaknya kota ini menerima dorongan baru selama perang karena sejumlah besar pengrajin dan pedagang dari pusat kota Yogyakarta mengungsi ke kota itu dan banyak diantaranya menetap dan tinggal di sana. Dengan adanya Perang Diponegoro, ekonomi regional di Jawa Tengah juga berubah. Sebagai jawaban atas situasi yang berubah dari ekonomi regional, maka ekonomi lokal Kotagede mulai tumbuh. Antara lain dua perkembangan luar biasa terjadi pada akhir abad ke-19, salah satunya adalah munculnya sejumlah industrialisasi dan pedagang yang

---

<sup>45</sup> Nakamura, Mitsuo, *Op.cit.*, h. 41.

mengkhususkan diri pada produksi dan distribusi kebutuhan pokok sehari-hari bagi kaum tani. Lainnya adalah naiknya kedudukan sekelompok orang khusus yang disebut "Wong Kalang", dimana kebanyakan orang kalang ini memainkan peranan khusus di dalam istana kerajaan. Orang-orang kalang inilah yang kemudian banyak menjadi pengrajin.

Pada awal berdirinya Kerajaan Mataram, industri yang paling menonjol adalah industri kerajinan emas. Kerajinan emas ini sebagian besar adalah untuk memenuhi kebutuhan keraton. Kemudian karena ongkos produksi dan harga yang mahal dan tidak terjangkau oleh masyarakat, maka pengusaha kerajinan tersebut juga membuat industri kerajinan perak. Dalam perkembangannya, kerajinan perak ini justru menggeser keberadaan kerajinan emas. Disamping kerajinan perak juga terdapat kerajinan kuningan, tembaga, imitasi, batik, dan tenun. Namun justru kerajinan yang paling maju di Kotagede adalah kerajinan perak.

Dalam perkembangannya, industri kerajinan perak Kotagede ini mengalami kemajuan pesat. Hal ini dibuktikan dengan semakin banyaknya pesanan dari luar negeri. Oleh karena itu Kotagede saat ini lebih dikenal sebagai "Kota Perak" daripada sebagai peninggalan bekas ibukota Mataram yang bersejarah.

Perkembangan yang terakhir dapat diamati bahwa sekarang ini di Kotagede juga dikembangkan kerajinan dari kayu dan fiberglas disamping kerajinan perak. Pembinaan terhadap pengrajin di Kotagede dilakukan tidak terbatas pada program pendidikan dan latihan kerja saja, tetapi juga

diadakan pembinaan manajemen yang baik, perluasan pemasaran, serta pembinaan hubungan kerja dengan industri menengah maupun besar. Saat ini di Kotagede terdapat kurang lebih 200 orang pengusaha dan pengrajin. Sebagian diantaranya menjadi anggota **KP3Y (Koperasi Produksi Pengusaha Perak Yogyakarta)** (lihat lampiran 6).

Dari sekian pengusaha yang sudah cukup terkenal namanya antara lain **Tom Silver**, **Sunarti (Narti Silver)**, **Harjo Suharto (HS Silver)**. Ketiganya memproduksi kerajinan perak dan sudah melakukan pemasaran keluar negeri. Sedang untuk kerajinan kayu dan fiberglas yang terkenal adalah perusahaan "**Luh Group**" milik seorang pengusaha bernama **Haji Lumadi Wahyu** (lihat lampiran 7).

#### D. Deskripsi Umum Perusahaan

##### 1. Bidang Usaha

Dari hasil penelitian dapat diketahui bahwa dari lebih kurang 120 orang pengusaha tradisional di Kotagede dan sekitarnya, maka bidang usaha yang dipilih adalah industri kerajinan. Dipilihnya industri kerajinan ini lebih banyak dipengaruhi oleh faktor keturunan, dimana sebagian besar dari pengusaha/pengrajin menuskan usaha orang tuanya. Disamping faktor keturunan, maka situasi dan kondisi Kotagede dan sekitarnya sangat mendukung untuk bidang usaha industri kerajinan, hal ini disebabkan Kotagede adalah kota budaya yang setiap hari dikunjungi wisatawan

manca negara. Adapun faktor pendukung lainnya adalah bakat alam yang dimiliki oleh pengusaha/pengrajin.

## 2. Jenis Usaha

Jenis-jenis usaha dari para pengusaha tradisional meliputi :

- a. Kerajinan Perak;
- b. Kerajinan Emas;
- c. Kerajinan Logam dan Tembaga;
- d. Kerajinan Kayu dan Fiberglass;
- e. Kerajinan Kuningan;
- f. Kerajinan Barang-Barang Antik;
- g. Kerajinan Kulit;
- h. Kerajinan Batik;
- i. Kerajinan dari Hasil-Hasil Tanaman dan Binatang

Diantara jenis-jenis usaha tersebut diatas, yang paling dominan adalah kerajinan perak, kemudian diikuti kerajinan kayu dan fiberglass. Sedangkan kerajinan lainnya sudah jarang ditemui.

## 3. Proses Produksi

Dari studi lapangan dapat diketahui bahwa proses produksi perusahaan tradisional Kotagede dan sekitarnya sebagian besar (95%) dikerjakan secara tradisional (manual) (lihat lampiran 8), sehingga hasil

kerajinannya disebut "**Handycraft**". Sedang proses produksi yang lain (5%) adalah secara "**Machinal**".

Mengingat kerajinan perak merupakan jenis usaha yang paling dominan, maka dalam laporan ini hanya akan dijelaskan secara singkat bagaimana proses produksi kerajinan perak tersebut, yang meliputi langkah sebagai berikut :

a. Peleburan

Yaitu proses melebur, mencampur bahan baku perak murni yang berupa butiran-butiran dengan bahan baku pembantu (tembaga) untuk mendapatkan kadar perak yang dikehendaki, misalnya kadar 800, 835, dan 925.

b. Penempaan

Bila hasil leburan telah sesuai dengan kadar yang dikehendaki, kemudian dipotong-potong sesuai dengan kebutuhan untuk ditempa menjadi lempengan barang yang akan dibuat.

c. Pembentukan

Dalam proses ini kita dapatkan bentuk yang lebih sempurna, yaitu dengan cara dipukul-pukul untuk membentuk kedalamannya.

d. Pengukiran

Setelah mendapatkan bentuknya, kemudian diukir dengan alat pengukir yang mempunyai paku-paku dengan beraneka bentuk ujung-ujungnya. Ukiran tersebut biasanya bercorak tradisional, misalnya

bermacam-macam bunga seperti anggrek, mawar, juga ada yang bercorak wayang, relief candi, atau sesuai dengan keinginan pemesan.

e. Penggabungan/Setel

Setelah mendapatkan bentuk seutuhnya, kemudian dihubungkan menjadi suatu rangkaian motif.

f. Penghalusan

Pada bagian ini, barang jadi yang masih kasar dihaluskan dengan cara dikerok-kerok, diampelas, dan digosok dengan batu wungkal.

g. Pembersihan/Mbabar

Barang yang telah jadi dibersihkan dengan cara direbus dengan air tawar lalu disikat dengan air buah asam/lerak.

h. Polis

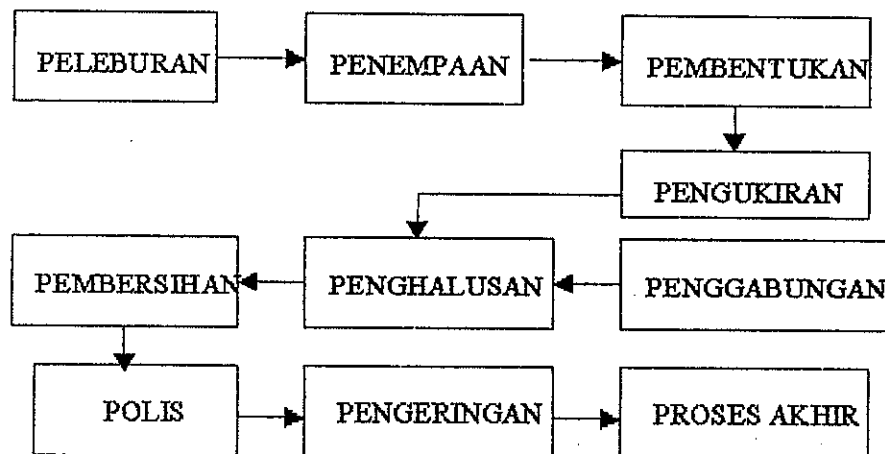
Agar hasilnya mengkilat, maka barang dipolis dengan menggoskan sebatang baja halus mengkilat yang ujungnya tumpul secara teratur dan rapi pada permukaan barang yang dipolis, dibantu dengan buah lerak yang direndam dalam air. Untuk barang tertentu kadang dihitanamkan dengan cara mengoleskan bahan kimia pada latar belakang ukiran yang dikenal sebagai perak bakar, yaitu warna khas perak Yogya.

i. Pengeringan

Setelah dipolis kemudian ditimbang dengan serbuk kayu dan dijemur di bawah sinar matahari.

j. Proses Terakhir

Yaitu membersihkan dengan kain planel dimana kain tersebut harus bersih. Maka keseluruhan proses tersebut dapat digambarkan sebagai berikut :



Gambar Ragaan 1 :  
Proses Produksi Kerajinan Perak  
Sumber : KP3Y

4. Tujuan Penjualan

Dilihat dari tujuan penjualan, maka dapat dibagi dua yaitu :

- Perusahaan yang bertujuan menjual barangnya untuk para pembeli dalam negeri (lokal)
- Perusahaan yang bertujuan menjual barangnya ke luar negeri (pasar internasional), sehingga dapat disebut sebagai eksportir

Diantara pengusaha tradisional yang menjual produknya ke luar negeri adalah HS Silver, Sunarti Silver, Hadi Sukirno (kerajinan kulit dan



wayang), Harry Handycraft (kerajinan dari tumbuh-tumbuhan dan binatang), Lulu Group (kerajinan kayu dan fiberglas), Salim Widarjo Silver, Asni Cepaka (batik), dan Tom Silver (perak).

Sedangkan kebanyakan pengusaha tradisional yang lain belum cukup profesional dalam menjual produknya ke luar negeri, mengingat adanya keterbatasan modal dan skill.

#### 5. Jumlah Tenaga Kerja Yang Terserap

Setidak-tidaknya ada sekitar 500 orang tenaga kerja yang dapat diserap dengan adanya perusahaan/industri kerajinan di Kotagede dan sekitarnya.

### E. Profil Sampel Pengusaha Tradisional Kotagede

#### 1. Sunarti Sumartinah

Nama lengkapnya Sunarti Sumartinah. Ia dilahirkan di Kotagede lebih kurang 59 tahun yang lalu, dari pasangan suami-isteri Padmo Diharjo. Ketika ditanyakan tentang kapan beliau dilahirkan, bu Narti hanya mengatakan bahwa kurang lebih umumnya 59 tahun, sebab kedua orang tuanya tidak pernah mencatat kapan Sunarti dilahirkan. Adapun perkiraan umumnya yang 59 tahun itu justru didapat dari gurunya di Sekolah Rakyat di Kotagede. Guru tersebut memperkirakan kelahiran Sunarti dibandingkan dengan teman-teman sebayanya di sekolah. Adapun tanggal lahirnya dia memilih sendiri yaitu tanggal 11 Juli. Maknanya 11

(sebelas) dari bahasa Jawa "Sewelas" yang diartikan dengan "Kawelasan" (belas kasihan). Sedangkan Juli adalah bulan ketujuh yang dalam bahasa Jawa adalah "Pitu" yang olehnya diartikan "Pitolongan" (pertolongan). Jadi, tanggal lahir 11 Juli bermakna "atas belas kasihan dan pertolongan Allah" (dalam bahasa Jawa "kawelasan lan pitolongan Allah").

Pendidikan bu Narti dimulai di Sekolah Rakyat di Kotagede, kemudian dilanjutkan di SMP juga di Kotagede. Setelah itu dilanjutkan di SMA 1 di kota Yogyakarta. Pada tahun 1960-an Sunarti juga mengikuti STC (Standard Training Course), sebuah sekolah Guru Bahasa Inggris SMA. Kemudian sempat melanjutkan di IKIP namun tidak sampai selesai.

Pengalaman kerjanya dimulai dengan menjadi guru di SPG Negeri I sampai tahun 1966. Dia juga pernah menjabat sebagai Kepala Sekolah SMA Negeri 4 sampai dengan tahun 1984.

Orang tua Sunarti mempunyai anak sebanyak 9 orang. Kedua orang tuanya saat ini sudah tiada, juga saudara-saudaranya kini tinggal 3 orang. Satu diantaranya adalah Harto Suhardjo (kakak kandung Narti) yang sekarang terkenal dengan HS Silver. Harto Suhardjo inilah yang menjaga Sunarti ketika kedua orang tuanya sudah tiada (Ibunya meninggal tahun 1953 sedang Bapaknya tahun 1975).

Bagi Sunarti, Pak HS dianggap sebagai kakak, orang tua, sekaligus gurunya. Pak HS sendiri saat ini berusia 64 tahun. Adapun suami Sunarti adalah Sumarno, yang saat ini masih bekerja sebagai guru di SMA Negeri 9 Yogyakarta.

Selepas tahun 1984 ketika Sunarti selesai menjalankan tugas sebagai Kepala SMA Negeri 4, maka Sunarti banyak berguru tentang kerajinan perak pada kakaknya Harto Suhardjo (HS). Akhirnya pada tahun 1987 Sunarti berhasil membuka Usaha Kerajinan Perak yang diberi nama Narti Silver. Show Room Narti Silver dibangun pertama kali dengan pinjaman dari Bank (KIK-KMKP). Tepatnya pada tanggal 1 Januari 1987 Narti Silver resmi dibuka. Kemudian bisnis ini dikembangkan dengan membuka Padma Silver, yang akhirnya ditutup karena adanya krisis moneter tahun 1998.

Adapun falsafah bisnisnya, Sunarti mempunyai dua falsafah bisnis yang mungkin tidak dimiliki oleh pengusaha lain yaitu :

- a. Bahwa bekerja itu adalah beribadah.

Dengan falsafah bahwa bekerja itu beribadah, maka tuntunan-tuntunan Islam diterapkan dalam bekerja. Misalnya dalam membeli sesuatu maka penimbangan sampai dua digit dibelakang koma tetap dibayar. Contoh yang lain, bahwa tukang/pegawai harus sudah menerima gaji sebelum keringatnya kering.

- b. Mempemudah dalam pembelian, penjualan, dan pembayaran.

Dengan falsafah yang demikian ini, maka transaksi bisnis tidak selalu formal, dan lebih menghargai kejujuran orang lain dan saling pengertian.

Walaupun demikian, berkaitan dengan inovasi-inovasinya juga tentang "Trade Secret" nya, Sunarti tetap memegang teguh dua masalah

ini. Oleh karena itu Sunarti berusaha menanamkan kepercayaan kepada karyawan-karyawatnya, dan mereka harus dapat dipercaya. Caranya, bahwa apa yang dibutuhkan karyawan harus dimengerti dan dipenuhi.

Dalam membina karyawan-karyawatnya, Sunarti mengajak mereka sebelum bekerja melakukan Sholat Dhuha bersama, yaitu setiap Senin, Rabu, dan Sabtu dan ini sudah dilakukan secara rutin sejak tahun 1995. disamping itu setiap 35 hari sekali diadakan jama'ah Isya' bersama dan dilanjutkan dengan pengajian. Diantara karyawan-karyawatnya dibiasakan untuk saling mengucapkan salam ketika bertemu.

Ketika ditanyakan bagaimana pandangannya tentang rejeki, Sunarti mengatakan bahwa rejeki itu harus didapatkan secara halal, harus bermanfaat dan barokah.

Saat ini di Perusahaan Narti Silver terdapat lebih kurang 73 orang pegawai. Adapun mitra kerjanya lebih kurang ada 100 kelompok pengusaha/perusahaan.

(Sumber : Wawancara pada hari Sabtu, tanggal 4 September 1999 di tempat kediaman Sunarti).

## 2. Lumadi Wahyu

Bapak Lumadi Wahyu dilahirkan di Kediri pada tanggal 22 Agustus 1950. Ayahnya bernama Warso Suprpto asli Kediri, sedangkan ibunya bernama Surani berasal dari Klaten. Masa kanak-kanaknya dilaluinya di Kediri sampai ia sekolah di STM Kediri selama 1 tahun dan setelah itu

dilanjutkan di Yogyakarta (STM Negeri I Yogyakarta). Lumadi dilahirkan dan dibesarkan di kalangan keluarga muslim.

Setelah menamatkan pendidikannya di STM Negeri I Yogyakarta, ia bekerja di PT yang bergerak dibidang konstruksi bangunan sampai dengan tahun 1980 an. Akhirnya ia berusaha membikin CV sendiri yang diberi nama CV Wijaya, yang diambilnya dari nama kakeknya di Klaten. Pada tahun 1983 ia mengembangkan usahanya dengan membikin kerajinan berupa Pilar-Pilar Spanyol di Yogya. Usaha ini berjalan sampai dengan tahun 1985, dan ia beralih usaha dengan membuat patung-patung dari fiberglas. Usahanya cukup berkembang, namun sifatnya hanya melayani kebutuhan lokal saja.

Mulai tahun 1990 Bapak Lumadi berkeinginan untuk menjual produknya ke luar negeri, maka dibuatnya patung-patung yang bermuansa kayu.

Disamping pengalamannya dalam berusaha, ia juga pernah mengikuti penataran "Assesment Motivation Center" yang diadakan oleh Kantor Wilayah Perindustrian Yogyakarta, antara lain juga diikuti oleh para pegawai negeri. Tujuan dari penataran ini adalah untuk meningkatkan rasa percaya diri di kalangan pengusaha dan pengrajin.

Inovasi dan kreasi Bapak Lumadi lebih didukung oleh bakat alamnya. Bakat alam ini juga mengantarkannya menjadi juara II Lomba Dekranas (Dewan Kerajinan Nasional) tingkat DIY pada tahun 1990. Kemudian pada tahun 1991 ia juga memperoleh juara favorit internasional

kerajinan di Pekan Raya Jakarta. Kemudian pada tahun 1994 juga mendapatkan juara harapan Lomba Kerajinan Dekranas di Jakarta. Dengan prestasi-prestasinya ini, Bapak Lumadi sampai saat ini dipercaya sebagai Ketua Bidang Kerajinan Kayu pada Sekolah menengah Industri Kerajinan (SMIK) Yogyakarta.

Ketika ditanya tentang falsafah bisnisnya, Bapak Lumadi mengatakan bahwa :

- a. Bahwa di dalam bisnisnya, maka secara pribadi ia ingin mengembangkan kerajinan di Indonesia pada umumnya, dan secara khusus ingin menggali lebih dalam lagi budaya kerajinan di Yogyakarta.
- b. Bapak Lumadi juga senang menularkan pengetahuan dan ketrampilannya kepada para pengrajin lain, juga kepada anak-anak SMIK (Sekolah menengah Industri Kerajinan) dan SMSR (Sekolah Menengah Seni Rupa).

Dengan falsafah yang demikian terbuka ini, maka Bapak Lumadi tidak mendaftarkan Hak Ciptanya. Dia sekarang rela hasil karyanya dijiplak orang lain.

Falsafah yang dianut ialah, jika dia bisa makan kenyang maka orang lain pun harus dapat makan kenyang.

Menurut Bapak Lumadi, dalam berbisnis itu harus didasarkan kepada mood/feeling, perasaan, juga seorang pengusaha/pengrajin harus dapat membaca situasi barang mana yang sedang dibutuhkan masyarakat. Orang

bule misalnya, sangat menyukai barang-barang tradisional seperti wayang.

°Bapak Lumadi kemudian mengembangkan barang tersebut dari budaya tradisional ke budaya wisata. Misal topeng yang berwajah polos, kemudian diubah menjadi topeng berwajah batik.

Saat ini disamping memiliki beberapa orang karyawan di perusahaannya, Bapak Lumadi juga membina 12 siswa dari SMIK Yogyakarta.

(Sumber : Wawancara dengan informan pada hari Minggu tanggal 5 September 1999).

### BAB III

## HUBUNGAN DAGANG YANG TIDAK DIDASARKAN PADA PERJANJIAN DALAM PRAKTEK DI KOTAGEDE DAN SEKITARNYA

### A. Pendahuluan

Pembahasan tentang "Hubungan Dagang" (*Bussines Relationship*) tidak dapat dilepaskan dari "Pertukaran" (*Exchange*), "Transaksi" (*Transaction*) dan "Pemasaran" (*Marketing*). Pemasaran muncul ketika orang memutuskan untuk memuaskan kebutuhan-kebutuhan dan keinginannya melalui pertukaran. Bagi setiap orang pertukaran adalah salah satu dari empat cara untuk mendapatkan suatu barang (produk). Adapun tiga cara lainnya adalah dengan cara membuat sendiri (*self production*), dengan cara "paksaan" (*coercion*), dan "permintaan" (*begging*). Pemasaran terjadi karena adanya pertukaran ini.

Pertukaran dapat didefinisikan sebagai "Suatu perbuatan untuk mendapatkan suatu produk (barang) yang diinginkan dari seseorang dengan menawarkan sesuatu sebagai pengembaliannya"<sup>46</sup> Kemudian untuk terjadinya pertukaran ini diperlukan lima persyaratan sebagai berikut :

1. Setidak-tidaknya ada dua pihak yang berhadapan
2. Tiap-tiap pihak mempunyai sesuatu yang mempunyai nilai bagi pihak yang lainnya

---

<sup>46</sup> Kotler Philip, Op. Cit., h. 9-10.



3. Tiap-tiap pihak cakap dalam melakukan komunikasi dan menyerahkan barang
4. Tiap-tiap pihak bebas untuk menerima atau menolak barang yang ditawarkan
5. Tiap-tiap pihak yakin akan adanya kecocokan atau keinginan untuk berhadapan dengan pihak yang lain.

Jika syarat-syarat ini terpenuhi maka ada potensi untuk terjadinya suatu pertukaran.

Pertukaran harus dilihat sebagai proses dari pada suatu kejadian. Dua pihak dikatakan terikat dalam suatu pertukaran jika mereka mengadakan negosiasi yang mengarah kepada suatu persetujuan (*agreement*). Jika persetujuan ini tercapai, dapat kita katakan terjadilah suatu transaksi. Transaksi pemasaran ini adalah bagian dari ide yang lebih besar, yaitu "Hubungan Pemasaran" (*Relationship Marketing*). Dalam hubungan pemasaran ini ditujukan untuk waktu lama, masing-masing pihak berusaha memberikan pelayanan yang baik terhadap pihak lainnya. Negosiasi yang terjadi setiap saat lama kelamaan menjadi sesuatu yang bersifat rutin. Sehingga hasil yang dicapai pada tingkatan yang tertinggi dari hubungan pemasaran ini adalah adanya "Jaringan Pemasaran" (*Marketing Network*). Jaringan pemasaran ini terdiri dari perusahaan dan supplier-suppliernya, yang jika terbangun secara solid akan menjadi "Hubungan Dagang" (*Business Relationship*).

Hubungan dagang ini oleh para pihak ada yang direalisasikan dengan membuat suatu perjanjian secara tertulis, dimana di dalamnya berisi tentang hak dan kewajiban masing-masing pihak, juga pengaturan tentang sanksinya jika salah satu pihak wanprestasi; namun ada juga para pihak yang tidak mensyaratkan suatu perjanjian formal dalam mengatur hubungan dagangnya.

Istilah "Perjanjian" yang berasal dari bahasa Belanda "Overeenkomst" sering disamakan dengan istilah "Perikatan" (Verbinteniss). Sebenarnya perikatan adalah isi perjanjian, artinya dalam setiap perjanjian terdapat beberapa perikatan. Pembuat undang-undang dalam Pasal 1313 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUH Pdt) mencoba memberikan perumusan tentang apa yang disebut Perjanjian, tetapi ia sama sekali tidak menjelaskan kepada kita apa itu perikatan. Sementara itu penggunaan kata "Perikatan" sebagai terjemahan dari kata "Verbinteniss" belum merata. Sebagian sarjana masih ada yang menterjemahkan menjadi "perutangan"<sup>47</sup>. Malahan ada yang menterjemahkannya menjadi "persetujuan"<sup>48</sup>.

Menurut Pasal 1313 KUH Pdt, yang dimaksudkan dengan perjanjian/persetujuan adalah suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih. Dalam perjanjian jual beli misalnya, maka penjual tenkat untuk menyerahkan barang, dan menjamin barang tersebut dari cacat tersembunyi, sedangkan pembeli berkewajiban untuk membayar harganya. Perkataan "perbuatan" dalam Pasal

<sup>47</sup> Diambil dari buku *Hukum Perutangan*, Seksi Hukum Perdata, Fakultas Hukum UGM, tahun 1980.

<sup>48</sup> J. Satrio, *Hukum Perjanjian*, Citra Aditya Bakti, 1992, h. 1.

1313 KUH Pdt., tersebut oleh para ahli diartikan sebagai “perbuatan hukum”, karena hubungan yang tercipta dari perjanjian itu adalah “hubungan hukum” (*Rechtsbetrekking*), sedangkan perkataan “mengikatkan dirinya” yang memberi kesan perjanjian itu hanya sepihak diterjemahkan juga dengan “saling mengikatkan dirinya”, karena disamping ada perjanjian sepihak ada juga perjanjian yang bersifat timbal balik.

Pedu diingat bahwa perikatan merupakan suatu pengertian hukum (*Rechtsbegrip*), dan karenanya tidak ada wujudnya, sedangkan yang nampak, kalau ia berupa suatu perjanjian tertulis adalah perjanjiannya.<sup>49</sup> Adapun keterikatan para pihak yang tidak dengan perjanjian tertulis dinamakan “keterikatan non hukum”.<sup>50</sup>

Perjanjian atau kontrak merupakan sarana yang dijadikan dasar untuk melangsungkan pertukaran. Dalam suatu kontrak terdapat dua unsur : (1) perencanaan transaksi secara rasional dan (2) penentuan sanksi hukum yang akan dipergunakan untuk memaksakan pelaksanaan transaksi tersebut.<sup>51</sup> Dengan perkataan lain jika suatu hubungan dagang tidak diatur dengan perjanjian, maka para pihak akan mengalami kesulitan jika terjadi sengketa di antara mereka. Kesulitan tersebut berkaitan dengan bagaimana penyelesaian sengketanya, hukum apa yang akan diterapkan dan lembaga peradilan mana yang berhak mengadilinya ?

<sup>49</sup> J. Satio, *Ibid.*, h. 6.

<sup>50</sup> Fuady, Murir, *Hukum Bisnis*, Citra Aditya Bakti, 1994, h. 237.

<sup>51</sup> Soemiro, Romy Hanitjo, *Perspektif Sosial Dalam Pemahaman Masalah-Masalah Hukum*, Agung Press, 1989, h. 19.

Dalam tulisan ini terdapat fenomena dimana transaksi bisnis/dagang hanya dilaksanakan atas dasar "kepercayaan", tanpa dilengkapi dengan suatu perjanjian tertulis yang bersifat formal. Memang dapat dikatakan bahwa dasar dari semua bisnis adalah kepercayaan. Namun dalam manifestasinya ternyata ada pengusaha yang mempergunakan "sale's contract" untuk mengukur kepercayaan itu, sementara di sisi lain ada juga pengusaha yang justru menganggap bahwa dengan dibuatnya suatu "sale's contract" menandakan bahwa diantara orang-orang yang membuatnya itu nyata-nyata masih terdapat sikap saling tidak percaya satu sama lain.

#### B. Kepercayaan Dalam Transaksi Bisnis

Dalam penelitian ini ditemukan suatu kenyataan, bahwa para pengusaha tradisional berpendirian bahwa berdagang itu tidak sekedar mencari untung, namun juga dilakukan dalam rangka beribadah kepada Allah. Dengan adanya pendirian semacam ini, maka dalam berhubungan dagang, para pihak juga bersikap saling percaya satu sama lain, karena menjunjung tinggi kepercayaan terhadap orang juga bernilai ibadah.

Memang dapat dipahami bahwa dibuatnya perjanjian secara tertulis (formal) adalah untuk menjaga, jika salah satu pihak "wanprestasi", karena bagi pihak lain yang dirugikan akan dapat mengambil tindakan-tindakan sesuai dengan hak-haknya yang ada dalam perjanjian itu. Dalam hubungan dagang yang didasarkan pada sikap saling percaya, maka jika terjadi permasalahan diantara mereka akan diselesaikan dengan cara "musyawarah".

Betapa pentingnya peranan kepercayaan dalam bisnis yang harus ditanamkan oleh pengusaha terhadap relasi bisnisnya. Seorang penjual seharusnya memberi kepercayaan kepada pembeli, dan sebaliknya pembeli (orang yang menerima kepercayaan) juga harus mengimbangnya dengan menjaga hubungan baik tersebut. Seorang informan (Sunarti) memberikan pengakuannya bahwa bisnis itu disamping mencari untung, juga bermaksud membina hubungan baik, yang bukan untuk sementara waktu saja tetapi untuk selamanya. Oleh karena itu orang yang tidak dapat memegang kepercayaan yang diberikan orang lain kepadanya, atau dengan kata lain orang yang mengingkari janjinya dalam hubungan dagang, sama halnya dengan menghancurkan sendiri bisnisnya.<sup>52</sup>

Pada bagian awal dari tulisan ini telah dijelaskan secara panjang lebar tentang konsep "Kepercayaan". Secara singkat kepercayaan dalam tulisan ini diartikan sebagai kepercayaan pribadi, dimana orang harus membina hubungan melalui pengenalan diri terhadap orang lain. Hasil daripada membina hubungan dengan orang lain itu akan menumbuhkan sikap saling percaya satu sama lain.

Pembahasan tentang kepercayaan dalam transaksi bisnis, yang membentuk hubungan dagang antara pengusaha tradisional (penjual) dengan pembeli asing (pembeli) ini terdiri dari dua bagian, yang pertama, adalah faktor-faktor yang langsung berpengaruh terhadap pengusaha tradisional dalam membangun hubungan dagang atas dasar kepercayaan, dan yang kedua,

---

<sup>52</sup> Keterangan diberikan dalam wawancara dengan penulis pada tanggal 16 Februari 1999.

adalah faktor-faktor yang mendukung tumbuhnya kepercayaan antara pengusaha dan pembeli.

1. Faktor-faktor yang langsung berpengaruh terhadap pengusaha tradisional dalam membangun hubungan dagang atas dasar kepercayaan.

- a. Pengaruh Tradisi/Budaya

Dalam praktek terjadi bahwa antara penjual dan pembeli mempunyai "Budaya Hukum" (*Legal Culture*) berupa membangun "Hubungan Dagang yang tidak didasarkan pada perjanjian" (*Non Contractual Relation in Bussines*). Demikian juga dalam melakukan ekspor, penjual tidak mempergunakan L/C yang merupakan sarana pembayaran yang paling aman dalam transaksi ekspor impor. Sejak berpuluh-puluh tahun yang lalu para pengusaha tradisional Kotagede menerapkan cara bisnis atas dasar kepercayaan ini, sehingga dapat dikatakan sudah membudaya, dan karena budaya ini terjadi dalam bidang hukum, maka disebut sebagai "Budaya Hukum". Budaya hukum ini menurut Lawrence Friedman diartikan sebagai sikap-sikap dan nilai-nilai yang ada hubungannya dengan hukum dan pranata-pranata hukum, berikut sikap-sikap dan nilai-nilai yang memberikan pengaruh (positif ataupun negatif) kepada tingkah laku yang bertema dengan hukum dan pranata hukum. Dengan demikian apa yang disebut budaya hukum itu tidak lain adalah keseluruhan faktor yang menentukan bagaimana sistem hukum memperoleh tempatnya yang logis dalam kerangka budaya milik masyarakat. Sedangkan sistem

hukum itu sendiri terdiri dari tiga komponen, yaitu komponen struktural, komponen substansi dan komponen budaya hukum.<sup>53</sup>

Dalam bukunya "The Legal System" Lawrence M. Friedman mengatakan :

**What gives life and reality to the legal system is the outside, social world. The legal system is not insulated or isolated, it depends absolutely on input from outside.**

**Social forces are constantly at work on the law-destroying here, renewing there, invigorating here; choosing what parts of law will operate, which part will not, what substitute, detours, and by passes will spring up: what changes will take place, openly or secretly. For want of better term, we can call some of these forces-the legal culture.**<sup>54</sup>

Dapat disimpulkan bahwa sistem hukum itu memperoleh pengaruh dari kekuatan-kekuatan sosial. Jadi sistem hukum itu tidak dapat dipisahkan dari dunia sosial. Beberapa diantara kekuatan-kekuatan sosial itu adalah budaya hukum.

Sedangkan Nandang Sutrisno<sup>55</sup> mempergunakan istilah "Tradisi Hukum", dan mengartikannya sebagai argumen hukum yang ditumbuhkembangkan melalui waktu dalam mana kesepakatan-kesepakatan fundamental tertentu didefinisikan baik berdasarkan konflik eksternal maupun internal. Pengertian tersebut merefleksikan bahwa didalam setiap tradisi hukum mengandung suatu potensi perubahan, dan bahkan perubahan itu sendiri merupakan suatu reaksi

<sup>53</sup> Rahardjo, Satjipto, *Hukum Dalam Perspektif Sosial*, Alumni, 1981, h. 134.

<sup>54</sup> Friedman, Lawrence M., *The Legal System*, Rusel Sage Foundation New York, 1975, h.15.

<sup>55</sup> Sutrisno, Nandang, *Permanensi dan Dinamistas Hukum : Konsep Perubahan Dalam Beberapa Tradisi Hukum*, Makalah disampaikan dalam diskusi panel "Urgensi dan Fungsi Hukum Dalam Masyarakat, Pusat Studi Fak. Hukum UII, Yogyakarta, 11 November 1995.

atau kritik yang menolak eksistensi kesepakatan-kesepakatan fundamental tersebut, sebagai akibat dari interaksi antar tradisi hukum yang semakin intens. Sedangkan secara internal, perubahan terjadi sebagai hasil dari perdebatan-perdebatan interpretatif di dalam suatu tradisi hukum itu sendiri.

Bagi pengusaha tradisional, kebiasaan mengadakan transaksi bisnis tanpa disertai perjanjian formal sudah menjadi suatu tradisi. Hubungan "kekeluargaan" yang dibangun dalam transaksi bisnis menjadi hilang maknanya jika dirumuskan dalam suatu perjanjian formal yang seolah-olah dengan adanya perjanjian itu para pihak saling berhadap-hadapan satu sama lain. Demikian halnya dalam penggunaan L/C yang memerlukan beberapa persyaratan formal tertentu, lebih-lebih L/C ini mengandung beberapa kelemahan jika diterapkan dalam transaksi ekspor barang-barang kerajinan yang dibuat secara "non machinal" (tentang masalah L/C ini akan dibahas dalam bagian akhir dari tulisan ini).

Dari apa yang telah diuraikan di atas dapat dijelaskan bahwa perjanjian (contract) sebagai hukum yang mestinya diadakan oleh para pihak ternyata ditinggalkan, pembuatan perjanjian dianggap mengurangi kepercayaan para pihak. Hal ini sangat relevan dengan jawaban yang diperoleh oleh Stewart Macaulay dalam studinya yang berkaitan dengan penggunaan kontrak dikalangan pengusaha/pedagang. Pertanyaan-pertanyaan Macaulay adalah : Apakah



manfaatnya hukum kontrak ? Dan siapa yang menggunakannya ? Dalam studi itu diperoleh jawaban bahwa kontrak adalah sarana yang dijadikan dasar untuk melangsungkan pertukaran. Ada dua anasir yang dikandungnya : (1) perencanaan transaksi secara rasional, dan (2) penyebutan sanksi hukum yang akan digunakan untuk pelaksanaan transaksi. Jawaban yang lain menegaskan bahwa tidak semua transaksi direncanakan secara detail dan rasional atas dasar kontrak. Orang-orang dagang sering lebih percaya kepada adanya saling pengertian dan kejujuran. Sengketa cenderung diselesaikan dengan cara berunding, berdasarkan prinsip "take and give" dalam dunia dagang, bahkan sering tanpa perantaraan jasa pengacara.<sup>56</sup>

Penyelidikan Macaulay pada dasarnya bertumpu pada dua kategori pemikiran, yaitu :

- 1) Pemikiran yang bersifat formal, ialah dengan melihat kontrak itu sebagai perwujudan perumusan yang terperinci hak-hak dan kewajiban-kewajiban.
- 2) Pemikiran bahwa di luar kontrak-kontrak yang formal itu di dalam dunia perdagangan banyak dilakukan praktek-praktek yang mencerminkan adanya "Inner Order" dunia perdagangan itu sendiri.

---

<sup>56</sup> Macaulay, Stewart, *Non Contractual Relations in Business*, American Sociological Review, 1963, h. 55 - 67

Berdasarkan pemikiran yang pertama, muncullah pertanyaan :

“Mengapa cara-cara kontraktual masih juga dipakai ? Penjelasan yang diberikan oleh Macaulay adalah sebagai berikut :<sup>57</sup>

1. Transaksi disusun secara teliti dan terperinci apabila perencanaan yang demikian itu serta potensi sanksi hukum yang terlibat didalamnya akan menimbulkan lebih banyak keuntungan daripada kerugiannya;
2. Bahwa dengan pembuatan kontrak itu hasil yang akan diperoleh akan melebihi ongkos-ongkos yang akan dikeluarkan, karena timbulnya masalah-masalah yang jelas akan muncul nantinya.
3. Sesuai dengan yang disebutkan di atas, maka penggunaan sanksi hukum untuk menyelesaikan sengketa itu akan dimanfaatkan apabila sarana-sarana lain tidak akan bekerja dan bahwa keuntungan penyelesaian sedemikian itu akan mengatasi ongkos yang dikeluarkan,
4. Timbulnya pertimbangan irasional dalam pengambilan keputusan untuk menggunakan sarana sanksi hukum. Suatu perusahaan akan merasakan dirinya menjadi bahan cemoohan karena telah menjadi korban permainan curang. Oleh sebab itu dengan mengadakan aksi tuntutan melalui hukum ia berusaha untuk keluar dari keadaan tersebut, sekalipun mungkin ongkos yang dikeluarkan untuk itu melebihi hasil yang dapat dipetik.

Pertanyaan lain yang perlu dijawab adalah “Mengapa praktek-praktek yang “Non Kontraktual” itu relatif telah merupakan kebiasaan?

Untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut :

Sekalipun para pihak berhasil untuk merumuskan segala akibat yang mungkin timbul dari perjanjian mereka di belakang hari secara lengkap, mereka akan tetap mengusahakan agar masing-masing mengetahui apa yang menjadi kewajiban utama mereka. Kekurangan di dalam perumusan formal diatasi dengan kemampuan keahlian para

<sup>57</sup> Rahardjo, Satjipto, *Hukum dan Masyarakat*, Angkasa Bandung, 1980, h. 125

pihak dalam menangani masalahnya. Disamping itu juga karena ukuran-ukuran serta kebiasaan-kebiasaan yang telah diterima di dalam dunia industri sendiri, juga berkembangnya teknik-teknik untuk menghindari resiko maupun penyebaran resiko juga membantu mengurangi timbulnya malapetaka apabila terjadi kegagalan-kegagalan. Dikatakan juga bahwa hukum kontrak sering dikesampingkan, oleh karena itu terdapat banyak sanksi-sanksi bukan hukum yang efektif.<sup>58</sup> Adapun dua buah norma yang telah diterima secara luas adalah :

- 1) Dalam keadaan bagaimanapun ikatan yang telah dibuat haruslah dihormati.
- 2) Orang haruslah menghasilkan produksi yang baik dan bertanggung jawab untuk itu. Dalam hubungan ini maka unit-unit produksi juga mempunyai ikatannya sendiri dan terdapat sanksi-sanksi intern untuk mendorong dihasilkannya produksi yang dikehendaki.<sup>59</sup>

Demikianlah hasil penelitian Macaulay yang ternyata tidak hanya terjadi di tempat dimana penelitian itu dilakukan, tetapi juga terjadi dalam praktek-praktek bisnis pada umumnya, termasuk di Indonesia. Hubungan dagang yang tidak diatur dalam perjanjian yang terperinci itu kemudian dikenal dengan istilah **"Non Contractual Relation in Business"**.

---

<sup>58</sup> Sanksi bukan hukum itu misalnya, dikeluarkan dalam perdagangan karena iktikad buruk pengusaha tersebut

<sup>59</sup> Rahardjo, Satjipto, Ibid., h. 124 - 125.

Relevan dengan apa yang dibicarakan di atas, jelaslah bahwa disamping hukum tertulis ada juga hukum tidak tertulis yang hidup di dalam masyarakat (*Living Law*).<sup>60</sup> Istilah "*Living Law*" ini mula-mula diperkenalkan oleh Eugen Ehrlich yang dalam tahun 1913 dalam bukunya "*Grundlegung der Soziologie des Rechts*", dalam salah satu babnya dia menyerang aliran pada ilmu hukum yang menitik beratkan telaahnya pada peraturan-peraturan hukum dengan mengatakan : ... sebagai alasan mengapa aliran dalam ilmu hukum yang dominan sangat mengutamakan peraturan hukum daripada fenomena hukum lain sebagai sasaran penyelidikannya, adalah oleh karena aliran itu secara diam-diam menganggap bahwa semua hukum dapat diketemukan dalam peraturan-peraturan itu. Sebagai ganti dari telaah yang demikian itu Ehrlich menyarankan agar kita mengarahkan sasaran kita pada hukum yang menguasai kehidupan itu sendiri, sekalipun tidak dirumuskan di dalam peraturan-peraturan. Sebagai sumber darimana kita dapat menimba pengetahuan kita tentang hukum ini dapat dilihat dari dokumen-dokumen hukum modern (seperti kontrak dan sebagainya), Pengamatan langsung terhadap kehidupan, perdagangan, adat, dan kebiasaan, serta semua bentuk asosiasi, tidak hanya yang diakui oleh hukum, tetapi juga yang diabaikan olehnya,

---

<sup>60</sup> Ada perbedaan antara pengertian "*Living Law*" dengan "*Law in Action*". Kedua-duanya sama-sama tidak menerima konsep bahwa hukum adalah sebagaimana diafakan dalam peraturan-peraturan. Namun demikian, yang disebut "*Law in Action*" tetap masih bertolak dari pelafalan dalam peraturan-peraturan itu, hanya kemudian dilihat lebih lanjut bagaimanakah dalam kenyataannya dengan lafal-lafal itu. Sedangkan "*Living Law*" bertolak dari fenomena kehidupan sosial yang lebih luas dari pada itu (lihat Satjipto Rahardjo, *Pemanfaatan Ilmu-Ilmu Sosial Bagi Pengembangan Ilmu Hukum*, Alumni Bandung, h. 189 - 190).

bahkan yang tidak dibenarkan oleh hukum. Karena luasnya sasaran ini, maka ajaran Ehrlich disebut sebagai "Megalomaniac Jurisprudence".<sup>61</sup>

Jika kita amati pernyataan informan bahwa bisnis disamping mencari untung juga bermaksud membina hubungan dagang yang baik, sehingga orang yang tidak dapat memegang kepercayaan yang diberikan orang lain kepadanya sama saja dengan menghancurkan sendiri bisnisnya, maka jelas bahwa kepercayaan merupakan asset yang berharga dalam kegiatan bisnis. Sony Keraf dalam bukunya "Etika Bisnis" mengatakan bahwa kepercayaan terkait erat dengan "Kejujuran". Dapat dikatakan bahwa orang yang dapat dipercaya adalah orang yang jujur.<sup>62</sup> Mengapa kejujuran penting dalam bisnis ?

Pertama, kejujuran relevan dalam pemenuhan syarat-syarat perjanjian dan kontrak. Dalam mengikat perjanjian dan kontrak tertentu, semua pihak secara apriori saling percaya satu sama lain. Seandainya salah satu pihak berlaku curang dalam memenuhi syarat-syarat perjanjian tersebut, maka pihak yang dicurangi tidak mungkin lagi mau menjalin relasi bisnis dengan pihak yang curang tadi.

Kedua, kejujuran juga relevan dalam penawaran barang dan jasa dengan mutu dan harga yang sebanding. Artinya sekali pengusaha menipu konsumen, konsumen akan mudah lari ke produk lain.

<sup>61</sup> Rahardjo, Satjipto, *Pemanfaatan Ilmu-Ilmu Sosial Bagi Pengembangan Ilmu Hukum*, Alumni, 1977, h. 188 – 189.

<sup>62</sup> Keraf, Sony, *Etika Bisnis*, Kanisius, 1998, h. 79.

Ketiga, kejujuran juga relevan dalam hubungan kerja intern dalam suatu perusahaan. Suatu perusahaan akan hancur kalau suasana kerja penuh dengan akal-akalan dan tipu menipu. Selama kejujuran tidak terbina dalam perusahaan, relasi keluar pun sulit dijalin atas dasar kejujuran.

Dari ketiga alasan tersebut di atas, terlihat dengan jelas bahwa kejujuran adalah prinsip yang sangat relevan dan penting bagi bisnis yang berhasil dan tahan lama.<sup>63</sup>

Dalam perusahaan kerajinan di Kotagede, sudah menjadi kebiasaan, bahwa untuk menanamkan sifat kejujuran ini, para karyawan mendapat siraman rohani, misalnya diajak oleh pengusaha untuk sholat berjamaah di sela-sela mereka bekerja. Bahkan di perusahaan Narti Silver karyawan dan karyawatnya diajak melakukan sholat dhuha seminggu tiga kali dan dilaksanakan sebelum mereka bekerja.<sup>64</sup>

Masih berkaitan dengan kepercayaan ini, Bernard Barber mendefinisikan kepercayaan ini sebagai isi dari harapan-harapan yang dimiliki oleh aktor-aktor sosial terhadap satu sama lain. Yang paling umum adalah harapan akan kelangsungan tatanan alam dan moral, yang kedua harapan akan kemampuan aktor-aktor dalam menjalankan peran mereka masing-masing, ke tiga adalah harapan akan tanggung jawab aktor-aktor sosial, yaitu kewajiban mereka menempatkan

---

<sup>63</sup> Keraf, Sony, Ibid.

<sup>64</sup> Menurut Sunarti, sholat berjamaah bersama karyawan dapat mendukung suasana yang harmonis dalam bekerja.

kepentingan orang lain di atas kepentingannya sendiri dalam situasi-situasi tertentu<sup>65</sup>. Sedangkan Niklas Luhman, sosiolog Jerman melihat masalah kepercayaan dari sudut fungsi dan mekanisme sosial yang menopangnya. Luhman membedakan antara **kepercayaan pribadi** dan **kepercayaan pada sistem**. Kepercayaan pribadi tergantung pada keakraban dan dengan demikian lingkupnya terbatas. Dalam kepercayaan pribadi orang harus membina hubungan melalui pengenalan diri. Ketika kehidupan sosial semakin kompleks, dibutuhkan "kepercayaan pada sistem".<sup>66</sup>

b. Peranan Etika Jawa Dalam Mananamkan Sikap Saling Percaya.

Peranan etika Jawa perlu dibahas di dalam tulisan ini mengingat seluruh informan adalah orang Jawa. Lekatnya budaya Jawa dalam kehidupan informan disebabkan oleh lingkungan sosial Kotagede sendiri sebagai kota pusat budaya Jawa. Etika Jawa ini juga sangat dekat hubungannya dengan agama Islam. Banyak etika Jawa ini yang dapat diterima oleh ajaran Islam, dan mempengaruhi sikap orang Jawa dalam bertindak dan bertingkah laku.

Diantara sifat-sifat/karakter orang Jawa yang berkaitan dengan sikap menanamkan kepercayaan kepada orang lain adalah sebagai berikut :

---

<sup>65</sup> Held, Virginia, *Etika Moral, Pembinaan Tindakan Sosial*, Erlangga, 1989, H. 170.

<sup>66</sup> Held, Virginia, *Ibid*

### 1) Sifat Mementingkan Unsur Jiwa Rasa

Sutrisno, dalam bukunya "Falsafah Hidup Pancasila Sebagaimana Tercermin Dalam Falsafah Hidup Orang Jawa" mengatakan bahwa ada tiga unsur jiwa manusia Jawa yaitu ; *cipta*, *karso*, *roso*. Ketiganya mempunyai pengaruh penting dalam manusia melakukan perbuatannya<sup>67</sup>. Apabila orang Barat lebih menitik beratkan pada pikiran atau rasio sebagai ukuran kemajuan peradaban suatu bangsa, maka orang Jawa lebih menitikberatkan pada perasaan. Bagi orang Jawa perasaan itu dapat dilatih, dikembangkan, agar selalu menguasai perbuatannya. Orang yang bijaksana adalah orang yang dapat menguasai perasaannya, sehingga dapat mengendalikan hawa nafsunya. Ungkapan-ungkapan seperti "wong Jowo nggone roso", *kuwato nahan ho wo*, adalah menggambarkan pentingnya peranan perasaan. Dengan menghormati perasaan orang lain, maka orang Jawa juga tidak suka bicara terbuka (*blak-blakan*) yang dikhawatirkan menyinggung perasaan orang lain, sehingga orang Jawa sulit sekali untuk mengatakan "Tidak" karena hal ini dianggap akan melukai perasaan orang lain. Seringkali mereka mengatakan "Ya" sekalipun yang mereka maksudkan adalah "Tidak". Jadi untuk mengetahui apa yang dimaksudkan baik "Ya" atau "Tidak" adalah juga dengan melalui rasa.

<sup>67</sup> Soetrisno, *Falsafah Hidup Pancasila Sebagaimana Tercermin Dalam Falsafah Hidup Orang Jawa*, Pandawa, 1977, h. 4.



Prinsip-prinsip etika orang Jawa adalah keserasian, cocok dan rasa. Keserasian menekankan konflik yang sedapat mungkin dihindai dengan mempertahankan keseimbangan yang bersifat status quo. Konsep Jawa tentang "cocok" menekankan pemeliharaan ketertiban serta membagi tindakan manusia atas "pantes" dan "ora pantes". Sedangkan konsep mengenai "rasa" menekankan aspek dalam dari kehidupan.<sup>68</sup> Sesuai dengan sifat yang demikian ini tidak jarang pengusaha tradisional menjalin hubungan dagang dengan pembeli asing dengan mengutamakan perasaan ini.

## 2) Sifat Tepo Saliro

Tepo saliro merupakan sifat yang erat kaitannya dengan sikap dan perlakuan antara seseorang terhadap orang yang lain. Sifat Tepo seliro ini bisa bersifat negatif dan positif.

Yang bersifat negatif berarti bahwa seseorang tidak senang diperlakukan yang tidak semestinya oleh orang lain, maka seharusnya orang tersebut juga tidak melakukan hal yang sama terhadap orang lain. Misalnya jika seseorang tidak suka diremehkan orang lain, maka seharusnya dia juga tidak bersikap yang sama terhadap orang lain.

Yang bersifat positif, tepo saliro berarti bahwa apabila seseorang senang jika seseorang bersikap dan berperilaku yang

<sup>68</sup> Eka Darmaputra, *Pancasila Identitas dan Modernitas*, BPK Gunung Mulia, 1997, h. 92.

menyenangkan terhadap dirinya, maka sudah semestinya dia juga bersikap dan berperilaku yang menyenangkan terhadap orang lain.

### 3) Sifat Senang Berlaku Rukun

Frans Magnis Suseno, dalam bukunya "Etika Jawa" menyatakan bahwa prinsip kerukunan bertujuan untuk mempertahankan masyarakat dalam keadaan yang harmonis. "Rukun" berarti berada dalam keadaan yang selaras, tenang dan tentram, tanpa perselisihan dan pertentangan, bersatu dalam maksud untuk saling membantu<sup>69</sup>. Keadaan rukun ini menciptakan keadaan damai satu sama lain, suka bekerjasama, saling menerima. Rukun adalah keadaan ideal yang diharapkan dapat dipertahankan dalam semua hubungan sosial. Kata "Rukun" juga menunjuk pada cara bertindak dengan menghindari perselisihan. Hildred Geertz menyebut keadaan rukun sebagai "Harmonious Social Appearances"<sup>70</sup>.

Dengan berlaku rukun ini, maka orang Jawa akan menomorduakan kepentingan-kepentingan pribadinya demi kepentingan bersama. Sehingga dalam berbicara orang Jawa sering memulai dengan perkataan "saya rasa" (kulo raos) atau "barangkali" (mbok menawi) sebagai bukti sikap hati-hatinya dalam memegang

<sup>69</sup> Magnis Suseno, Franz, Op.Cit., h.39.

<sup>70</sup> Magnis Suseno, Franz, Ibid., h.40.

perasaan orang lain demi terciptanya kerukunan. Prinsip kerukunan inilah nantinya yang akan melahirkan asas musyawarah.

#### 4) Sikap Menghormati Orang Lain

Dalam bagian lain dari bukunya, Franz Magnis Suseno mengatakan bahwa selain prinsip kerukunan, maka kaidah lain yang memainkan peranan besar dalam mengatur pola interaksi dalam masyarakat Jawa ialah "Prinsip Hormat". Dalam prinsip ini dikatakan bahwa setiap orang dalam cara bicara dan membawakan diri harus selalu menunjukkan sikap hormat terhadap orang lain, sesuai dengan derajat dan kedudukannya. Untuk menanamkan sikap hormat terhadap orang lain, maka seorang anak Jawa secara bertahap diajarkan tentang "Wedi" (takut), "Isin" (malu) dan "Sungkan" (malu dalam arti yang lebih positif). Seorang anak dipuji apabila bersikap "wedi" terhadap orang yang lebih tua atau terhadap orang asing. Belajar untuk merasa malu (ngerti isin) adalah langkah pertama ke arah kepribadian Jawa yang matang. Sedangkan sungkan, merupakan pengekangan halus terhadap kepribadian sendiri demi hormat terhadap pribadi lain.

## 2. Faktor-Faktor Yang Mendukung Tumbuhnya Kepercayaan Antara Pengusaha dan Pembeli.

Dalam tulisan ini dikemukakan beberapa hal yang mendukung tumbuhnya kepercayaan antara pengusaha tradisional dan pembeli asing.

Beberapa faktor yang mendukung tumbuhnya kepercayaan tersebut adalah:

a. Bonafiditas (Nama Baik) Perusahaan.

Dalam kenyataannya sering para pengusaha tradisional bertemu dengan calon pembelinya dalam suatu "Pameran Dagang Internasional".<sup>71</sup> Pada saat itu itu calon pembeli dapat melihat sendiri barang-barang yang dihasilkan oleh pengusaha meliputi jenisnya, modelnya, juga kualitasnya.

Mengapa pameran dapat mendorong tumbuhnya kepercayaan bagi calon pembeli ? Menurut keterangan Saudara Edi (Dede Silver), "... Pameran dagang dipandang sebagai forum yang tepat untuk mempertemukan penjual dan pembeli, karena pameran tersebut diadakan dengan melibatkan Pemerintah (dalam hal ini Atase Perdagangan), sehingga yang ikut dalam pameran ini tentu saja bukan sembarang peserta. Peserta pameran tersebut jelas sudah terseleksi kredibilitasnya dan betul-betul pengusaha yang siap memasarkan produksinya yang berkualitas ekspor. Demikian juga dengan pengunjung (yang kebanyakan calon pembeli) yang datang, tentu saja bukan sembarang calon pembeli. Mereka biasanya juga pengusaha-

---

<sup>71</sup> Informasi tentang adanya Pameran Dagang Internasional ini selalu disampaikan oleh Kanwil Perdagangan di setiap Propinsi kepada para pengusaha. Setelah menerima informasi tersebut para pengusaha (Eksportir) mengajukan lamaran disertai proposal dan perlengkapan persyaratan lainnya. Selanjutnya Pemerintah Daerah akan mengadakan seleksi tentang siapa saja pengusaha yang berhak ikut serta dalam pameran dagang tersebut.

pengusaha yang cukup modal dan ingin menjalin kerjasama perdagangan dengan Pengusaha Indonesia".<sup>72</sup>

Dengan bertemunya penjual dan calon pembeli pada pameran dagang tersebut, maka masing-masing pihak dapat menilai apakah penjual atau calon pembeli cukup bonafid atau tidak. Khususnya bagi penjual, karena dengan pameran dagang tersebut akan menjadi ukuran bagi calon pembeli untuk menilai bonafiditas dari perusahaannya.

b. Keterbukaan Dalam Negosiasi.

Keberhasilan para pengusaha tradisional dalam menjual produknya ke luar negeri (Ekspor) tidak dapat dilepaskan dari keterbukaan mereka dalam melakukan negosiasi dengan calon-calon pembelinya. Negosiasi secara transparan ini juga memperkuat rasa saling percaya di antara para pihak.

Yang dimaksud dengan negosiasi bisnis adalah pertemuan tatap muka antara dua orang atau dua kelompok pengusaha untuk melakukan serangkaian tawar menawar yang berkesinambungan mengenai suatu subyek niaga tertentu, yang bertujuan untuk mencapai suatu perjanjian atau kontrak dagang. Adapun yang menjadi subyek negosiasi itu antara lain mengenai mutu barang, harga, syarat pembayaran, tempat penyerahan, dan sebagainya.

---

<sup>72</sup> Keterangan diberikan dalam wawancara dengan penulis pada tanggal 23 Februari 1999 di rumah informan.

Di Kotagede, dapat diketahui bahwa keterbukaan dalam negosiasi itu tercermin antara lain berdasarkan :

1) Proses Pembuatan Barang Kerajinan

Bagi calon pembeli yang kebetulan dapat mengunjungi langsung perusahaan penjual, maka dia akan mendapatkan informasi sekaligus melihat langsung praktek pembuatan barang-barang kerajinan, sehingga dapat diketahui bahan apa yang dipakai, berapa persen kadar perakunya, berapa persen kadar kuningannya, berapa lama waktu yang dibutuhkan, dan sebagainya. Dengan mengetahui proses pembuatan barang kerajinan ini makin yakinlah pembeli tentang kualitas barang kerajinan yang akan dibeli tersebut. Sebaliknya bagi penjual dapat meyakinkan kepada pembeli tentang kualitas barang kerajinannya, perkiraan waktu yang dibutuhkan untuk memenuhi pesanan, dan sebagainya.

2) Cara Pembayaran

Dalam transaksi bisnis atas dasar kepercayaan ini masalah pembayaran diatur oleh para pihak sesuai dengan kesepakatan mereka. Adapun cara-cara pembayaran yang muncul dalam praktek adalah sebagai berikut :

- (a) Pembeli memberikan uang muka, kemudian barang dikirim oleh penjual seluruhnya. Kemudian setelah barang diterima baru dilakukan pelunasan pembayaran.

- (b) Pembeli memberikan uang muka, kemudian barang dikirim sebagian oleh penjual. Setelah barang diterima, pembeli melakukan pelunasan pembayaran. Baru setelah itu sisa barang dikirimkan kepada pembeli secara keseluruhan.
- (c) Pembeli melakukan pembayaran secara cash ditempat, baru kemudian barang pesanan secara keseluruhan dikirimkan kepada pembeli.

Perlu diketahui bahwa dalam transaksi barang-barang kerajinan yang bersifat "hand made" ini, sering barang dikirimkan secara bertahap/tidak serentak. Hal ini disebabkan memang pengerjaan barang-barang kerajinan ini pada umumnya memerlukan waktu yang cukup lama sehingga akhirnya barang dikirim secara bertahap.

Diantara cara pembayaran itu yang paling banyak dilakukan adalah pembeli memberikan uang muka terlebih dahulu, kemudian setelah barang dikirimkan secara keseluruhan kepada pembeli, baru dilakukan pelunasan.

Masing-masing cara pembayaran tersebut sebenarnya mengandung resiko baik bagi penjual maupun bagi pembeli. Hal ini berbeda jika transaksi bisnis tersebut mempergunakan L/C sebagai sarana pembayarannya. Namun dalam kenyataannya jarang sekali terjadi kasus adanya wanprestasi dari salah satu pihak. Hal

ini disebabkan karena masing-masing pihak tetap menjaga apa yang menjadi kewajiban utamanya.

Jika antara penjual dan pembeli telah menjalin hubungan dagang dalam waktu yang cukup lama, maka biasanya sering terjadi pembeli melakukan pembayaran cash/kontan walaupun barang pesanan belum dikirim. Seperti penuturan Sunarti berikut ini :

“Bahwa biasanya pembeli transfer uang sebehin barang dikirim (Before the good was send). Jadi jelas disini cara-cara pembayaran dipermudah, bahkan bisa terjadi lantaran sudah adanya hubungan baik kadang pembeli memberikan bantuan uang kepada penjual sebagai modal”.

Hal yang sama juga dikatakan oleh Agus Haryanto (Harry Handycraft) bahwa dia pernah menerima pemberian modal secara cuma-cuma oleh langganannya berupa “mesin pembuat kancing baju”.

c. Kesepakatan Mengenai Harga Barang

Pada umumnya seorang penjual akan berusaha menjual barang dagangannya dengan harga yang tinggi, sehingga memperoleh keuntungan yang besar. Jadi seorang penjual akan berusaha menekan modal seminim mungkin dan berharap akan memperoleh keuntungan yang sebesar-besarnya.



Dari wawancara yang dilakukan penulis dengan pengusaha tradisional, ternyata kebanyakan diantara mereka sangat terbuka dengan calon pembeli ketika membicarakan masalah harga barang ini. Mereka memang tetap memperoleh keuntungan, tetapi keuntungan itu adalah keuntungan yang wajar. Bagi mereka lebih baik mendapat keuntungan sedikit asalkan bisnis dapat bertahan lama dari pada memperoleh keuntungan besar namun hanya didapatkan sekali itu saja.

Dalam menentukan harga barang ini, karena terbukanya penjual, maka sampai diterangkan berapa harga bahan bakunya, berapa keuntungan yang diharapkan dan berapa banyak uang yang dibutuhkan untuk menggaji karyawan, dan lain sebagainya. Sehingga dapat dikatakan bahwa keuntungan yang akan diperoleh itu dapat diketahui oleh calon pembeli.

Sebagai ilustrasi dapat disimak penuturan salah satu informan, Sunarti, berikut ini :

"Dalam menentukan harga, biasanya calon pembeli saya berikan informasi tentang biaya proses produksi antara lain berapa harga bahan bakunya, berapa persen kadar peraknya, berapa banyak uang yang saya pergunakan untuk menggaji karyawan, dan sebagainya. Bahkan saya jelaskan pula berapa keuntungan yang saya harapkan. Maka setelah pembeli memahami penjelasan saya itu biasanya juga ikut menentukan berapa selayaknya keuntungan yang harus saya peroleh. Maka saya katakan kepadanya "I give you competitive price and I give you reasonable price".<sup>73</sup>

Masalah keuntungan yang dapat diketahui pembeli ini menggambarkan betapa terbukanya hubungan dagang diantara

<sup>73</sup> Pernyataan diberikan dalam wawancara dengan penulis pada tanggal 11 Maret 1999.

pengusaha tradisional dan pembeli asing. Bahkan ada hal yang menarik, yang dialami oleh informan yang lain, yaitu Bapak Lumadi Waluyo (Lulu Group) ketika ia mendapatkan pesanan kerajinan patung dari pembelinya. Pada waktu itu Pak Lumadi mengatakan bahwa harga satu buah patung adalah Rp 47.000,- tetapi ketika pembeli itu ikut menghitung-hitung biaya produksi dan harga bahan bakunya justru mengatakan bahwa : "Bapak harus untung, oleh karena itu menurut saya harga per buahnya bukan Rp. 47.000,- tetapi Rp. 52.500,-". Sungguh aneh rasanya ada pembeli yang bukannya menawar harga, tetapi justru menambah harga yang ditawarkan oleh penjual. Hal yang menarik seperti ini tentu saja hanya dapat terjadi dalam hubungan dagang yang didasarkan pada kepercayaan.

Demikian mudahnya kesepakatan mengenai harga barang ini dapat terjadi. Keadaan yang demikian ini sesuai dengan konsep "Joint Action" dari Herbert Blumer, dimana perbuatan masing-masing pihak dalam menetapkan harga ini saling dicocokkan dan diserasikan satu sama lain. Demikian juga sesuai dengan konsep Mead, bahwa dalam interaksi maka para pihak memindahkan diri mereka secara mental ke dalam posisi orang lain.<sup>74</sup>

Pada umumnya orang mengatakan "business is business" sehingga dengan prinsip yang demikian itu hubungan dagang yang harmonis sulit dicapai, sebab orang lebih mementingkan keuntungan

---

<sup>74</sup> Ritzer, George, Ibid.

pribadinya daripada menjaga kepentingan bersama. Lebih-lebih dalam menetapkan harga.

Sebenarnya dalam dunia perdagangan internasional, harga satuan suatu komoditi meliputi hal-hal sebagai berikut:<sup>75</sup>

- (a) Production Cost (biaya produksi) ialah biaya pembuatan komoditi setelah ditambah biaya pemeliharaan barang tersebut sebelum terjual, seperti biaya gudang dan lain sebagainya.
- (b) Keuntungan yang diperhitungkan oleh pabrik/perusahaan pembuat barang. (  $a + b$  merupakan harga pabrik )
- (c) Biaya-biaya yang lain seperti ; ongkos pengepakan, upah pemindahan barang ke alat angkutan, ongkos bongkar barang, biaya ekspor, ongkos muat barang dari dermaga ke atas kapal (talling cost) untuk ekspor, biaya administrasi shipping documents, seperti bea materai, bill of lading, premi asuransi, ongkos penurunan barang, pajak-pajak penjualan, bunga modal dan sebagainya.

Keseluruhan harga di atas inilah yang menentukan "The Law of One Price" dengan unsur-unsurnya. Dari sini dapat dilihat bahwa tidak saja harga Raw Materials yang menentukan tetapi juga :

- (a) Biaya cara pembuatan komoditi ikut berbicara khususnya apakah kita menggunakan padat modal dengan teknologi yang canggih atau padat karya.

<sup>75</sup> Ichsan Akhmad, *Kompendium Tentang Arbitrase Perdagangan Internasional*, Pradnya Paramita, 1992, h. 64 -65.

(b) Biaya-biaya lainnya, dan yang utama adalah :

- biaya angkutan
- tarif bea masuk, pajak, asuransi, dan sebagainya
- biaya-biaya lain yang tidak kelihatan namun secara riil perlu mendapatkan perhatian.

Dari biaya-biaya tersebut terdapat biaya yang ketentuannya ada di tangan Pemerintah, seperti bea masuk, pajak dan lain sebagainya, yang termasuk kebijakan Pemerintah. Maka tepatlah apabila dikatakan, bahwa *the law of one price* adalah *the pressure for goods, factors and services to flow price regions to high price regions is inexorable*.

Prinsip *the law of one price* yang sangat rinci seperti di atas dalam transaksi bisnis atas dasar kepercayaan banyak disimpangi. Bahkan jika prinsip seperti itu diterapkan, maka hubungan dagang yang sudah dibangun dapat berakhir, dan sulit untuk dapat dibangun kembali.

### 3. Komunikasi Antara Eksporir Dan Importir.

Komunikasi merupakan salah satu cara yang dapat dipergunakan oleh setiap orang untuk mencapai suatu konsensus, sehingga memperoleh apa yang diinginkan.<sup>76</sup> Suatu lembaga bisnis entah kecil atau besar harus mampu menciptakan komunikasi antar manusia (*human relation*) yang

---

<sup>76</sup> Panuju, Redi, *Komunikasi Bisnis*, Gramedia Pustaka Utama, 1995, h. 49.

kondusif, baik yang bersifat internal (menjalin hubungan baik dengan anggota komunitas) maupun yang eksternal (menjalin hubungan dengan orang diluar komunitasnya).

Salah satu aspek yang tidak kalah penting dalam proses komunikasi adalah apa yang disebut "**Non verbal communication**", atau dikenal juga dengan istilah "**silent language**". Proses komunikasi ini terjadi melalui "**body language**" seperti ekspresi wajah, gerakan mata (**eye movement**) kostum, pakaian, kosmetik, kualitas, suara, dan lain-lain.<sup>77</sup>

Dalam komunikasi antara eksportir dan importir, maka terjadi cara-cara komunikasi seperti di atas. Dari komunikasi para pihak ini lahirlah suatu interaksi sosial. Interaksi sosial merupakan hubungan-hubungan sosial yang dinamis yang menyangkut hubungan antara orang perorang dengan kelompok manusia.<sup>78</sup>

Interaksi sosial ini tidak selalu harus terjadi dengan melalui hubungan badaniah, karena orang dapat mengadakan hubungan dengan pihak lain tanpa menyentuhnya, misalnya dengan cara berbicara dengan pihak lain tersebut, dengan secara langsung atau melalui telepon, telegram, dan sebagainya.

Dalam transaksi bisnis antara pengusaha tradisional dan pembeli asing maka interaksi yang terjadi lebih merupakan **pertukaran sosial** daripada **pertukaran ekonomi**. Menurut Blau dalam pertukaran sosial memerlukan obligasi yang unspesifik atau dengan kata lain untuk melakukan pertukaran

<sup>77</sup> Panuju, Redi, Ibid, h. 57.

<sup>78</sup> Sockanto, Soerjono, *Sosiologi Suatu Pengantar*, Raja Grafindo Persada, 1998, h. 67.

sosial, tidak diharuskan untuk melakukan atau melaksanakan suatu kewajiban tertentu. Sedangkan prototype dari suatu transaksi ekonomi selalu berpijak pada kontrak resmi yang berkewajiban agar ada suatu jasa atau barang yang dapat dipertukarkan pada waktu yang telah ditentukan, .... Pertukaran sosial justru sebaliknya, ia menekankan suatu prinsip bahwa jika ada seseorang menerima suatu kebaikan dari orang lain, maka timbul suatu harapan agar di suatu waktu kebaikan itu bisa dibalas. Jadi perbedaan yang jelas bahwa dalam pertukaran ekonomi, pertukaran itu merupakan suatu kewajiban", sedangkan dalam pertukaran sosial, pertukaran itu merupakan suatu harapan.<sup>79</sup>

Benkut ini adalah cara-cara komunikasi yang terjadi antara pengusaha dan pembeli.

#### a. Komunikasi Melalui Telepon

Dalam praktek terjadi bahwa hanya dengan melalui hubungan telepon saja seorang pengusaha bisa sukses menjual produknya ke luar negeri. Dan hanya dengan mendengar suara calon pembeli, seorang penjual dapat menanam kepercayaan terhadapnya, walaupun ia sama sekali belum pernah bertemu dengan orang tersebut, apalagi melihat wajahnya. Sebagai ilustrasi dapatlah dipahami melalui pernyataan seorang informan berikut ini :

"Saya pernah bisnis dengan orang Italy bernama Valentina, saya belum pernah melihat orangnya walaupun ia sudah menjadi langganan saya selama tujuh tahun. Begitu angkat telepon saya langsung dapat mengenali suaranya.

<sup>79</sup> Padgorecki, Adam, Whelan Christopher J., *Pendekatan Sosiologis Terhadap Hukum*, Terjemah oleh Rnc. Widyaningsih dan G. Kartasaputra. Bina Aksara, 1987, h. 220.

Pemah juga dia terlambat membayar, lalu ketika saya meneleponnya, dia berkata : "Don't worry" dan akhirnya memang benar-benar dibayar. Menurut saya dalam bisnis kita juga harus mengetahui "Psychological background" dari pembeli".<sup>80</sup>

Hal yang sama juga dialami oleh informan lain, yang menyatakan sebagai berikut :

"Saya pernah menjual kerajinan terracota ke Chili. Pembeli ini saya kenal ketika bertemu di sebuah pameran. Begitu bertemu di pameran itu dia langsung memesan barang-barang kerajinan saya. Ketika pesanan sudah jadi 80%, saya menghubungi dia melalui telepon. Dia lalu mentransfer uang kepada saya dan semua pembayaran langsung dilunasi, bahkan termasuk biaya pengiriman dengan kapalnya dari Jakarta di tanggung olehnya".<sup>81</sup>

Dari pengakuan kedua informan tersebut di atas, dapat kita simpulkan bahwa penggunaan telepon sebagai alat komunikasi ternyata memegang peranan penting dalam bisnis. Suara dari calon pembeli yang didengarkan oleh penjual dapat menumbuhkan kepercayaan diantara para pihak. Dengan suara tersebut seorang pengusaha dapat mempunyai keyakinan bahwa orangnya adalah orang yang sopan, ramah, dapat menepati janji, atau malah sebaliknya.

Penggunaan kata-kata atau ucapan yang dapat menumbuhkan kepercayaan kepada seseorang memang diakui oleh beberapa ahli sosiologi. Herbert Mead misalnya mengatakan sebagai berikut :<sup>82</sup>

**"Word are symbols because they used to stand for things. Words make all other symbols possible. Acts, objects and other words exist and have meaning only because they have been and can described through the use of words".**

<sup>80</sup> Wawancara dengan Sunarti pada tanggal 17 Februari 1999.

<sup>81</sup> Wawancara dengan Edi pada tanggal 18 Februari 1999.

<sup>82</sup> Ritzer, George, Op.Cit, h. 349 - 350.

Jadi, kata-kata atau ucapan seseorang di sini dipergunakan untuk melakukan interaksi. Kata-kata dipergunakan sebagai alat bantu untuk memahami benda. Tindakan-tindakan dan obyek-obyek hanya dapat mempunyai arti jika dapat digambarkan melalui penggunaan kata-kata.

Menurut Blumer, interaksi adalah suatu proses dalam hal mana kemampuan untuk berfikir dikembangkan dan diekspresikan (*Interaction is the process in which the ability to think is both developed and expressed*).<sup>83</sup>

Dalam uraian di atas sesuai dengan pendapat Herbert Mead, kata-kata dapat dipergunakan sebagai simbol. Adapun fungsi simbol bagi aktor adalah:<sup>84</sup>

- (1) Simbol dapat meningkatkan kemampuan manusia untuk mengamati lingkungannya;
- (2) Simbol dapat meningkatkan kemampuan berpikir;
- (3) Simbol memungkinkan orang dalam menghadapi benda dan dunia sosialnya;
- (4) Simbol meningkatkan kemampuan secara cepat bagi manusia untuk menghadapi berbagai masalah;
- (5) Simbol membantu manusia untuk melakukan transendensinya ke masa silam dan meramal kehidupan yang akan datang;
- (6) Simbol dapat membantu manusia membayangkan hal-hal yang bersifat metasifik.

Karakteristik khusus dari komunikasi simbol manusia adalah bahwa dia tidak terbatas pada isyarat-isyarat fisik. Sebaliknya dia menggunakan kata-kata yakni simbol-simbol suara yang mengandung arti-arti bersama dan bersifat standar. Belawan dengan isyarat fisik, simbol-simbol bunyi dapat dimengerti oleh orang yang menggunakannya dalam cara yang

---

<sup>83</sup> Ritzer, George, *Ibid.*, h. 348

<sup>84</sup> Ritzer, George, *Ibid.*, h. 351



praktis sama seperti mereka dimengerti oleh orang lain (artinya individu dapat mendengar dirinya sendiri berbicara). Dengan isyarat-isyarat fisik di lain pihak, orang tidak melihat isyarat mereka sendiri dalam cara yang sama seperti dibuat orang lain. Dalam pandangan Mead, karena kenyataan bahwa orang dapat mengalami suara atau arti dalam cara yang sama seperti dibuat orang lain, mereka dapat merangsang dirinya sendiri dalam cara yang sama seperti mereka dapat merangsang orang lain.<sup>85</sup>

Dapat disimpulkan bahwa kemampuan manusia untuk menggunakan simbol suara yang dianut bersama, memungkinkan perluasan dan penyempurnaan komunikasi jauh melebihi apa yang mungkin melalui isyarat fisik saja. Sesungguhnya kemampuan ini berarti bahwa dunia dimana manusia hidup bukanlah sekedar dunia fisik saja, dunia itu juga merupakan satu dunia simbol yang dikonstruksikan.<sup>86</sup>

#### b. Komunikasi Melalui Tatap Muka Secara Langsung.

Selain komunikasi melalui telepon, maka komunikasi dengan tatap muka secara langsung merupakan cara yang umum dipraktekkan dikalangan pengusaha. Dengan tatap muka secara langsung ini pihak penjual langsung dapat mengenali calon pembelinya, sehingga terasa lebih akrab.

---

<sup>85</sup> Johnson, Doyle Paul, *Teori Sosiologi Klasik Dan Modern*, Penerjemah Robert MZ Lawang, Gramedia, 1986, h. 12.

<sup>86</sup> Johnson, Doyle, Paul, *Ibid*, h. 14.

Jika dengan kata-kata saja pihak pengusaha dapat menilai calon pembelinya, maka dengan bertemu langsung ini seorang pengusaha lebih cepat dan mudah untuk mengenali watak/perilaku calon pembelinya. Demikian juga sebaliknya bagi calon pembeli akan lebih jelas melihat kondisi perusahaan ( jika berkunjung ke perusahaan penjual ) atau melihat langsung kualitas barangnya.

Dengan terjalinnya hubungan yang demikian akrabnya itu tidak jarang muncul kenyataan-kenyataan yang kadang-kadang sulit untuk diterima oleh hukum. Misalnya adanya semacam kelonggaran-kelonggaran dari pengusaha yang dimaksudkan untuk memenuhi keinginan pembeli, seperti ada pembeli yang memesan cincin perak dari Kotagede, tetapi disepakati bahwa barang-barang kerajinan tersebut diberi merk "Made in Italy", "Made in Amerika", dan sebagainya. Dalam hal ini, pembeli sebelum pesanan jadi, sudah mengirim "Stamp" dari negaranya kepada pengusaha. Contoh lain yang bisa terjadi adalah adanya peniruan barang kerajinan ciptaan pengusaha Indonesia oleh pengusaha asing, yang memang diijinkan oleh pengusaha Indonesia. Kelonggaran juga terjadi dalam masalah pembayaran. Ada pembeli yang sudah memberikan pembayaran dalam jumlah besar sementara barang belum dikirimkan atau sebaliknya, ada pengusaha yang sudah mengirim barang walaupun pembayaran belum diterima.

Ketika penulis mengkonfirmasi hal tersebut kepada dua orang pengusaha yaitu Sunarti (Narti Silver) dan Lumadi Wahyu (Lulu Group),

maka diakui bahwa memang telah terjadi hal-hal tersebut. Namun alasan yang dikemukakan adalah bahwa hal itu dilakukan justru atas dasar kerelaan mereka, seperti yang dinyatakan oleh Bapak Lumadi Waluyo bahwa : “ Justru dengan ditirunya barang kerajinan ciptannya itu, tujuannya tercapai, karena Bapak Lumadi senang jika keahliannya tersebut dapat ditularkan kepada orang lain. Prinsipnya jika dirinya dapat berbuat sesuatu, orang lain juga harus dapat berbuat yang sama. Jika dirinya dapat makan kenyang, maka orang lain juga harus dapat makan kenyang.”<sup>87</sup>

Berdasarkan kenyataan-kenyataan di atas, maka segala apa yang dilakukan dari hasil tatap muka secara langsung itu adalah didasari oleh “Itikad baik”. Itikad baik adalah suatu faham yang menunjuk kepada norma-norma tak tertulis dari budi dan kepatutan (kewajaran dan keadilan) yang hidup dalam masyarakat. Ini berarti bahwa isi perjanjian dan perbuatan-perbuatan hukum yang melahirkan hubungan-hubungan hukum tersebut dapat ditambah, dan kalau ada alasan-alasan amat penting dibatasi bahkan disingkirkan dalam keadaan tertentu atas dasar itikad baik. Di Indonesia faham ini dahulu hanya dipakai berhubung dengan hukum perdata Barat (Pasal 1338 KUH Perdata) akan tetapi ukuran itikad baik tentunya juga dapat dipakai dalam hukum adat.<sup>88</sup>

Apa yang dilakukan oleh pengusaha tersebut menunjukan kepada “Perilaku” dari pengusaha. Berdasarkan “Teori Perilaku” dari Max Weber, perilaku diartikan sebagai perbuatan-perbuatan yang bagi si

<sup>87</sup> Wawancara dengan Bapak Lumadi Waluyo, tanggal 12 Maret 1999.

<sup>88</sup> Wery PL., *Perkembangan Hukum Tentang Itikad Baik Di Nederland*, Percetakan Negara RI, 1990, h. 18-19.

pelaku mempunyai arti subyektif (*Gemeinter Sinn*). Perilaku menjadi sosial hanya kalau dan sejauh mana arti maksud subyektif dari tingkah laku membuat individu memikirkan dan memperhitungkan kelakuan orang lain yang mengarahkannya kepada itu.<sup>89</sup>

Selanjutnya Weber menyimpulkan adanya empat Type Penilaku Sosial, yaitu<sup>90</sup>:

- (a) Kelakuan yang diarahkan secara rasional kepada tercapainya tujuan baik tujuan itu sendiri maupun segala tindakan yang diambil dalam tujuan ini dan akibat-akibat sampingan yang akan timbul dipertimbangkan dengan otak dingin. Kelakuan ini disebut **Zweckrational** (**Zweck = tujuan**).
- (b) Kelakuan yang berorientasi kepada nilai, seperti keindahan (estetika), kemerdekaan (nilai politik), persaudaraan (nilai agama), dan sebagainya. Kelakuan ini bersifat rasional, sebab si pelaku bersedia menanggung segala resiko yang berkaitan dengan keyakinannya. Walaupun dari segi lain kelakuan menjadi non rasional juga, karena mungkin orang tersebut hanya mempertimbangkan satu nilai saja. Kelakuan ini disebut "**Wert Rational**" (**Wert = nilai**).
- (c) Kelakuan yang menerima orientasinya dari perasaan atau emosi seseorang, disebut **kelakuan afektif** atau emosional.
- (d) Kelakuan yang menerima hanya dari tradisi, sehingga disebut "**Kelakuan Tradisional**". Banyak hal yang kita lakukan setiap hari tanpa memikirkan tujuan atau latar belakang motivasinya. Hal itu sudah menjadi rutin.

Dalam kenyataan sehari-hari, perilaku-perilaku itu selalu merupakan perpaduan dari keempat tipe tersebut, hanya saja mesti lebih mendekati kesalah satu tipe tersebut.

Jika dilakukan analisis berdasarkan "**Action Theory**" dari Talcott Parsons maka dikatakan bahwa tiap-tiap orang merupakan aktor-aktor yang berperan dalam tindakan-tindakan sosialnya. Aktor mengejar tujuan dalam situasi dimana norma-norma mengarahkannya dalam memilih

<sup>89</sup> KJ Veeger, Op.Cit., h. 171.

<sup>90</sup> Ritzer, George, *Sosiologi Ilmu Pengetahuan Berparadigma Ganda*, Penyadur Alimandan, Rajawali Press, 1992, h. 57. lihat juga dalam : Ritzer, *Sociological Theory*, Op.Cit., h. 125.

alternatif/cara dan alat untuk mencapai tujuan. Norma-norma itu tidak menetapkan pilihannya terhadap cara atau alat, tetapi ditentukan oleh kemampuan aktor untuk memilih. Kemampuan inilah yang oleh Parsons disebut sebagai "Voluntarisme".

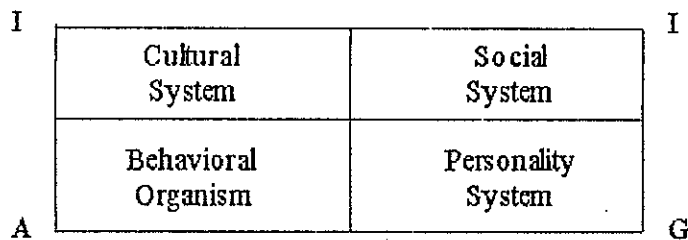
Menurut Parson, tindakan individu pada tempatnya yang pertama tidaklah dilihat sebagai kelakuan biologis melainkan sebagai kelakuan yang bermakna. Tindakan seseorang itu senantiasa ditempatkan dalam suatu kaitan sosial tertentu, atau dengan perkataan lain merupakan suatu tindakan yang berstruktur. Parsons melihat sistem sosial sebagai suatu sistem yang terbuka, yaitu yang selalu mengalami proses saling pertukaran dalam bentuk masukan dan keluaran dengan lingkungannya.<sup>91</sup>

Di dalam teori Struktur Fungsional dari Parsons, maka ada empat fungsi imperatif yang diperlukan sebagai karakteristik dari semua sistem, yaitu **Adaptation (A)**, **Goal Attainment (G)**, **Integration (I)** dan **Latency (L)**. **Adaptation**, berarti bahwa suatu sistem harus mengatasi situasi eksternal, harus beradaptasi dengan lingkungan. **Goal Attainment**, artinya suatu sistem harus memenuhi tujuan-tujuan pokoknya. **Integration**, berarti suatu sistem harus mampu mengatur hubungan antar bagian agar bisa berfungsi. Sedangkan dalam **Latency** artinya suatu sistem harus menjamin kesinambungan tindakan dalam sistem sesuai dengan beberapa norma.

Jika digambarkan, maka struktur sistem tindakan umum dari Talcott Parsons adalah sebagai berikut :

---

<sup>91</sup> Rahadjo, Satjipto, *Hukum Dan Perubahan Sosial*, Alimri, 1983, h. 25 - 30.



Gambar Ragaan 2 :  
Structure of The General Action System  
Sumber : Ritzer, 1996 : h.240

Suatu sistem sosial terdiri dari berbagai macam interaksi antar individu satu sama lain, yang sedak-tidaknya ada lingkungan fisik, aktor-aktor dan hubungan yang diciptakan di dalamnya dan juga faktor kebudayaan.

**Cultural System** merupakan sarana interaksi diantara aktor-aktor dan mengintegrasikan sistem personal dan sistem sosial.

**Personality System** dikontrol tidak hanya oleh **Cultural System**, tetapi juga oleh **Social System**. Kepribadian didefinisikan sebagai sistem pengorganisasian dari orientasi dan motivasi dari tindakan individu.

Pengorganisasian tingkah laku (**Behavioral Organism**) membutuhkan proses adaptasi dan sangat dipengaruhi oleh proses pengkondisian dan pemahaman tentang kejadian-kejadian dalam kehidupan individu.

Rusadi Kantaprawira dalam bukunya "Pendekatan Sistem Dalam Ilmu-Ilmu Sosial" mengatakan bahwa karya Parsons terkenal canggih dan sulit dipahami (Abstruse), tetapi bernilai teoritis yang berpengaruh. Karena

sifatnya yang umum, maka teori sistem sosial untuk dapat mempunyai tingkat kedalaman ilmiah tertentu diperlukan teori-teori yang spesifik dan terbatas lingkupnya namun mendalam sekali. Kombinasi antara keduanya dapat melahirkan kemampuan luar biasa.<sup>92</sup>

Selanjutnya dalam pembicaraan secara langsung antara pengusaha dan pembeli dapat ditegaskan bahwa masing-masing dapat menafsirkan maksud/keinginan pihak lawannya dengan melihat "ekspresi wajah" ketika berbicara, cara berbicara, bahkan berdasarkan "feeling" belaka.

Pengakuan Sunarti sebagai berikut :

"Dari ucapan pembeli dapat diketahui apakah orang tersebut bicara serius atau tidak, betul-betul berniat untuk membeli atau tidak. Dari ucapannya dan raut wajahnya juga dapat diketahui apakah ia termasuk orang yang jujur atau tidak. Biasanya orang yang tidak dapat dipercaya, bicaranya berbelit-belit."<sup>93</sup>

Sedangkan menurut pengakuan Edi (Dede Silver) bahwa dalam pembicaraan antara penjual dan pembeli, feeling juga memegang peranan dalam menentukan apakah kita percaya pada seseorang atau tidak, feeling kita juga akan menentukan bahwa orang tersebut baik atau tidak.<sup>94</sup>

Masalah "Perilaku" seseorang, yang dalam hal ini tidak hanya terbatas pada pengusaha, tetapi juga manusia pada umumnya sangat ditentukan oleh "sikap" seseorang. Menurut Fishbein, Perilaku adalah fungsi dari sikap. Perilaku erat kaitannya dengan niat. Sedangkan niat ini

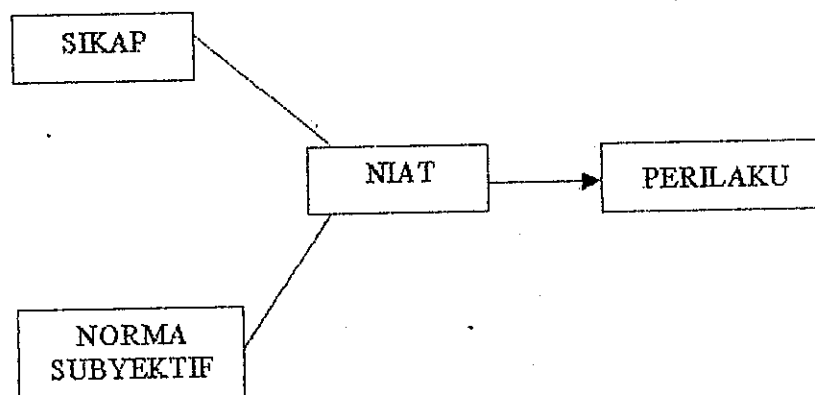
<sup>92</sup> Kantaprawira, Rusadi, *Pendekatan Sistem Dalam Ilmu-ilmu Sosial*, Sinar Baru, 1990, h. 66 - 71.

<sup>93</sup> Wawancara tanggal 17 Februari 1999.

<sup>94</sup> Wawancara tanggal 17 Februari 1999.

akan ditentukan oleh sikap. Jadi sikap tidak bisa menjelaskan secara langsung terhadap perilaku. Disamping itu niat seseorang untuk melakukan sesuatu ditentukan oleh dua hal. Pertama, sesuatu yang datang dari dalam dirinya sendiri, yaitu sikap. Kedua, sesuatu yang datang dari luar, yakni persepsi tentang pendapat orang lain terhadap dirinya dalam kaitannya dengan perilaku yang diperbincangkan.<sup>95</sup>

Dengan demikian teori Fishbein ini dapat digambarkan sebagai berikut :



Gambar Ragaan 3 :

Teori Fishbein Tentang Perilaku

(Sumber : Pengantar Pengembangan Teori Sosial, 1992 : h. 154)

Dari sisi yang lain jika "Perilaku" ini ditinjau Teori **Interaksionisme Simbolik** dari Herbert Mead dan Herbert Blumer, maka dapat dijelaskan sebagai berikut :<sup>96</sup>

<sup>95</sup> Zamroni, *Pengantar Pengembangan Teori Sosial*, Tiara Wacara, 1992, h. 154.

<sup>96</sup> Veeger K.J, *Realitas Sosial*, Op. Cit., h. 223 - 224.



Menurut Mead, dalam diri manusia terdapat dua unsur konstitutif, yang satu disebut "Me" atau "Daku", dan yang lain "I" atau "Aku". Me adalah unsur sosial yang mencakup "Generalized Other", yaitu semua sikap, simbol, norma dan pengharapan masyarakat yang telah dibatinkan individu dan dipakai olehnya dalam menentukan kelakuannya.

Perilaku manusia berasal dari "I" dan "Me" bersama dalam satu proses, dimana kedua unsur ini secara timbal balik saling mempengaruhi. "I" mengambil inisiatif untuk bertindak, dan "Me" memberi pengarahan-pengarahan sesuai dengan pengharapan-pengharapan masyarakat. Dalam konsep interaksi sosial yang dikemukakan oleh Mead, maka interaksi berarti memindahkan diri mereka secara mental kedalam posisi orang lain. Jadi, interaksi tidak hanya berlangsung melalui gerak-gerak saja, melainkan terutama simbol-simbol yang perlu dipahami dan dimengerti artinya. Sedangkan menurut Herbert Blumer masing-masing orang menimbang perbuatan orang lain secara timbal balik. Perbuatan masing-masing pihak diserasikan sehingga membentuk suatu aksi bersama yang menjembatani mereka. Herbert Blumer dalam konsep joint actionnya, mengatakan bahwa dalam "Joint Action" perbuatan masing-masing peserta dicocokkan dan diserasikan satu sama lain. Dalam proses joint action ini orang mengkomunikasikan secara simbolis makna-makna kepada pihak lain yang terlibat, pihak lain ini lalu berusaha menterjemahkan simbol-simbol tersebut dan memberikan respon.

Setelah diuraikan secara panjang lebar tentang komunikasi yang terjadi antara penjual dan pembeli, baik komunikasi yang terjadi secara langsung maupun yang tidak secara langsung (melalui telepon), maka jelaslah komunikasi sesungguhnya merupakan salah satu cara yang dapat dipergunakan oleh para pihak untuk mencapai konsensus, sehingga memperoleh apa yang diinginkannya. Modernisasi teknologi di segala bidang telah membuat manusia menciptakan alat-alat untuk mencapai keberhasilan komunikasi, yang membuat kita semakin tergantung dengan komunikasi.<sup>97</sup>

Biasanya yang menjadi hambatan dalam komunikasi antara lain adalah bahasa, ketidaksamaan ruang lingkup pengalaman dan ketidaksamaan pengetahuan.

Salah satu aspek yang tidak kalah pentingnya dalam praktek komunikasi antara pengusaha tradisional Kotagede dan pembeli asing adalah adanya proses komunikasi yang disebut dengan "Non Verbal Communication", atau dikenal juga dengan istilah "Silent Language", seperti komunikasi melalui ekspresi wajah, gerakan mata, kostum, pakaian, kosmetik, kualitas suara, dan sebagainya. Dikatakan juga sebagai proses komunikasi yang terjadi melalui *Body Language*.

Menurut Astrid Susanto, perspektif lain yang menerangkan proses komunikasi adalah bahwa dalam transformasi tersebut, terjadi apa yang dinamakan suatu transaksi. Dalam transaksi ini selain pengiriman

---

<sup>97</sup> Panuju, Redi, Op. Cit., h. 49.

lambang, juga terjadi proses psikologis, yakni transaksi stimulan dan transaksi respons.<sup>98</sup>

---

<sup>98</sup> Susanto, Astrid S., *Filsafat Komunikasi*, Bina Cipta, 1986, h. 37.

## BAB IV

### TRANSAKSI BISNIS PENGUSAHA TRADISIONAL, PERMASALAHAN, DAN UPAYA PENYELESAIAN

#### A. Beberapa Kasus Yang Terjadi Dalam Transaksi Bisnis Antara Pengusaha Tradisional Dan Pembeli Asing

##### 1. Kasus "Harry Handycraft"

Agus Haryanto adalah nama pemilik perusahaan "Harry Handycraft". Harry Handycraft adalah sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang kerajinan, khususnya kerajinan dari kulit binatang, tumbuh-tumbuhan dan bahan-bahan sejenis yang bersifat natural. Berkat keuletannya, maka perusahaan ini telah berhasil menjual produknya ke luar negeri. Adapun tujuan pemasarannya antara lain adalah ke Eropa, Amerika, Australia, dan Jepang.

Pada tahun 1998, seorang pembeli dari Jepang memesan barang kerajinan berupa kancing baju dari tanduk kerbau sebanyak 40.000 pieces. Pembeli ini sebelumnya telah mengenal Bapak Agus Haryanto dan telah lama menjalin hubungan dagang. Pada waktu pengiriman barang-barang sebelumnya berjalan lancar. Namun ketika mengirim kancing baju dari tanduk kerbau ini, karena disebutkan dalam dokumen pengirimannya bahwa baju tersebut terbuat dari tanduk kerbau, maka barang-barang tersebut ditahan oleh Pemerintah Jepang. Sebab untuk barang-barang yang berasal dari hewan harus dilengkapi dengan "Sertifikat Kesehatan"

(Certificate of Health). Oleh pihak Bea Cukai Jepang diberikan tiga alternatif kepada eksportir (Agus Haryanto), yaitu :

- Barang tersebut harus dilengkapi dokumennya (dalam hal ini diberikan waktu dua minggu untuk keperluan tersebut).
- Barang tersebut dikirim kembali ke Indonesia
- Barang tersebut dimusnahkan di Jepang.

Akhirnya pihak Eksportir (Agus Haryanto) memilih alternatif pertama, yaitu akan segera melengkapi barang tersebut dengan sertifikat kesehatan.

Adapun yang berhak mengeluarkan sertifikat kesehatan tersebut adalah Dinas Peternakan Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta. Prosedur pengurusannya adalah sebagai berikut :

- a. Mengajukan Surat Permohonan kepada Kepala Dinas Peternakan, yang dilengkapi dengan "Invoice" dan "Sampel Barang".
- b. Kepala Dinas menerbitkan Surat Rekomendasi kepada Balai Penyelidikan Penyakit Hewan di Kulon Progo.
- c. Surat Rekomendasi dan sampel dibawa ke Balai Penyelidikan Penyakit Hewan untuk diperiksa. Dalam hal ini membutuhkan waktu kurang lebih 4 hari.
- d. Selanjutnya hasil penyelidikan diserahkan kepada Dinas Peternakan DIY sebagai dasar untuk membuat Surat Keterangan.
- e. Surat Keterangan dari Kepala Dinas Peternakan dibawa ke bagian Karantina Hewan untuk mendapatkan "Certificate of Health".

Walaupun Agus Haryanto telah mengikuti prosedur tersebut, namun ternyata waktu yang disediakan hanya dua minggu tersebut tidak cukup, karena pengajuan rekomendasi yang dimulai pada tanggal 23 Juli 1997 baru selesai pada tanggal 11 Agustus 1997. Keterlambatan ini disebabkan oleh birokrasi yang berbelit-belit (lihat lampiran 14 tentang keterlambatan pengurusan sertifikat kesehatan tersebut).

Dengan tidak dipenuhinya sertifikat kesehatan ini, maka sebagai akibatnya, barang-barang berupa kancing baju dari tanduk kerbau tersebut dimusnahkan/dibakar di Jepang.

Yang menarik dari kasus ini adalah pembeli Jepang ternyata tidak menuntut pengembalian uang dari Agus Haryanto, sebab dia yakin bahwa kesalahan bukan pada Agus Haryanto. Dalam kasus ini penjual dan pembeli tidak mengetahui persyaratan "Sertifikat Kesehatan" tersebut. Yang penting bagi mereka berdua adalah menjaga hubungan bisnis yang telah terjalin lama. Oleh karena itu untung dan rugi adalah hal yang biasa dan bisa menimpa siapa saja dalam bisnis. Bahkan atas kebakalan dari orang Jepang itu juga, Agus Haryanto mendapatkan pinjaman mesin untuk membuat kancing baju, sehingga saat ini pembuatan kancing baju tersebut dapat ditempuh dalam waktu relatif singkat.

Atas keterlambatan pengurusan sertifikat kesehatan tersebut Agus Haryanto tidak puas dengan pelayanan birokrasi dari instansi-instansi terkait. Oleh karena itu dia mengajukan keluhan ke beberapa instansi

khususnya ke Kantor Wilayah Perdagangan DIY. Keluhan dari Agus Haryanto ini akhirnya didiskusikan dengan beberapa pihak terkait yaitu :

- Biro Perekonomian Propinsi DIY
- Kantor Wilayah Perdagangan DIY
- Kantor Wilayah Departemen Kop erasi DIY
- Kantor Wilayah Departemen Pertanian DIY
- Dinas Peternakan Propinsi DIY
- Karantina Hewan Propinsi DIY
- Balai Penyelidikan Penyakit Hewan DIY
- BKPM (Badan Ko ordinasi Penanaman Mo dal Daerah) DIY
- Bea Cukai Propinsi DIY
- Manajer dan Staf Klinik dan Konsultasi Bisnis DIY.

Dari diskusi tersebut diatas disepakati bahwa pengurusan Sertifikat Kesehatan akan dilayani secepatnya. Kepada para pengusaha diharapkan mengurus sertifikat tersebut tanpa melalui perantaraanya, dan juga diharapkan para pengusaha membuat "Time of Schedule" sehingga dapat lebih mudah untuk merancang pengurusan segala sesuatu yang diperlukan dalam usaha ekspor (untuk lebih jelasnya kegiatan diskusi di atas dapat dilihat pada lampiran 12).

## 2. Kasus "Narti Silver"

Pada tahun 1993 Sunarti Sumartinah (Pemilik "Narti Silver") menjalin hubungan bisnis dengan KOMITRANDO (Korea Mitra

Indonesia), yang beralamat di Jalan Wonosari, Potorono, Bantul-Yogyakarta. Suatu hari Direktur Komitrando, Mr. Chou Youn Bo datang ke Show Room Narti Silver untuk belanja barang-barang perhiasan. Pembelian ini berulang beberapa kali dan selalu dibayar kontan. Hubungan dagang ini berjalan lancar sampai Sunarti pernah mengunjungi tokonya Mr. Chou di New York. Nilai total transaksi pada tahun 1993 itu lebih kurang sebesar 17.000 US \$.

Di Yogyakarta, mitra dari KOMITRANDO ini adalah Sri Sultan Hamengku Buwono X. Namun dalam kenyataanya Sultan tidak banyak mengetahui tentang aktivitas dari KOMITRANDO apalagi kegiatan dari Mr. Chou sendiri.

Pada tahun 1994, KOMITRANDO kembali membeli barang-barang dari NARTI SILVER senilai lebih kurang 3000 US \$ melalui orang yang bernama Mr. Tony. Pada waktu itu diberikan perskot sebesar 1000 US \$. Pembelian ini adalah pembelian pribadi dari Direktur KOMITRANDO dan bukan atas nama KOMITRANDO, sebab saham KOMITRANDO seluruhnya telah dibeli oleh Mr. Chou. Adapun untuk sisa pembayaran, Sunarti menerima sebuah cek dari Mr. Chou tersebut. Sejak saat itu Mr. Chou tidak pernah kelihatan lagi. Setelah dibawa ke Bank, ternyata cek tersebut adalah cek kosong. Maka Sunarti menderita kerugian, karena semua barang-barang telah diterima Mr. Chou, sedangkan pembayarannya belum dilunasi.



Kasus ini oleh Sunarti telah dilaporkan ke Kantor Wilayah Perdagangan DIY dan sampai kurang lebih satu tahun belum nampak hasilnya. Sebenarnya Kanwil Perdagangan sudah menghubungi Atase Perdagangan untuk membantu menyelesaikan masalah ini, namun kesulitannya Mr. Chou ini adalah orang Korea yang bekerja di Amerika.

Bertahun-tahun tidak ada hasilnya, Sunarti sudah mereklakan kasus tersebut untuk dihentikan pengusutannya. Hal ini disebabkan karena :

- (a) Adanya kendala waktu. Bagi seorang pengusaha besar seperti Sunarti waktu adalah sangat berharga sekali. Maka dengan mengurus kasus ini sampai keluar negeri dirasakan tidak seimbang antara waktu yang dipergunakan dan hasil yang akan dicapai.
- (b) Biaya mahal. Seperti diketahui bahwa disamping biaya perjalanan dan penginapan, termasuk juga biaya untuk keamanan (polisi) yang membantu kasus ini, jika transaksi nilainya besar maka biayanya juga besar.
- (c) Prosedur yang panjang. Dalam kasus ini misalnya dari KANWIL Perdagangan lalu dihubungkan ke Atase Perdagangan. Kemudian jika menghubungi KADIN maka dari KADIN Yogyakarta diteruskan ke KADIN Jakarta dan baru dibawa ke KADIN di luar negeri (Chamber of Commerce)

Dari penjelasan yang diberikan Sunarti, Kanwil Perdagangan sendiri kelihatannya sudah tidak aktif lagi, jika pengusaha yang bersangkutan tidak aktif mengurus dan menanyakan persoalan tersebut ke pihak-pihak terkait.

### 3. Kasus "Asri Cepaka"

Asri Cepaka adalah sebuah perusahaan yang bergerak di bidang kerajinan batik. Pemasaran hasil kerajinannya tidak hanya dilakukan di dalam negeri, tetapi juga ke manca negara. Di dalam negeri upaya yang dilakukan oleh Asri Cepaka adalah dengan mengadakan pameran di Semarang. Pameran ini dilakukan secara rutin di "Rumah Makan Kopi Eva". Yaitu pada tiap bulan Nopember sampai Maret, dan tiap bulan bisa sampai 12 kali pameran. Sasaran pembelinya adalah turis-turis asing dari langganan Perusahaan Travel Biro di Semarang, yang melakukan perjalanan wisata dari Singapura, Jakarta dan Bali dan selalu singgah di Semarang. Sedangkan di luar negeri juga pernah mengadakan pameran di Singapura.

Pada waktu ikut pameran di Singapura itulah ibu Tuti Sumardanus (Pemilik Asri Cepaka) berkenalan dengan Mr. Ronald Beck dari Rotterdam. Mr. Ronald Beck (dari Indonesia House) Rotterdam ini membeli barang-barang kerajinan dari Asri Cepaka senilai lebih kurang 13.000 Dolar Singapura dengan memberikan uang muka kurang lebih 4.500 Dolar Singapura. Sedangkan sisa pembayaran akan dikirim dari Rotterdam.

Dalam kenyataannya, kekurangan pembayaran ini tidak kunjung dibayar oleh Mr. Ronald. Asri Cepaka kemudian membawa masalah ini ke KOMPASSINDO Jakarta yang bertindak sebagai Koordinator Pameran Perdagangan di Singapura tersebut. Ibu Tuti Sumardanus juga membuat

surat yang ditujukan kepada Mr. Ronald Beck (lihat lampiran 15). Surat tersebut dibuat dengan bahasa yang cukup halus, karena ibu Tuti percaya bahwa Mr. Ronald tidak akan mungkin melakukan wanprestasi. Namun dalam kenyataannya yang menjawab surat tersebut adalah pegawai Mr. Ronald, yaitu Mr. Ron JW de Gocij yang mengatakan bahwa dia sendiri sedang menjadi korban dari Mr. Ronald, karena ia belum digaji selama 3 bulan. Ia menawarkan kepada Mr. Sutedi dari Kompasindo agar pengusaha-pengusaha Indonesia dapat mengikuti Pasar Malam Besar di Rotterdam pada tanggal 3 sampai dengan 6 April 1999 dan dalam kesempatan itu pihak Kompasindo dapat bertemu dengan Mr. Ronald dan dapat menanyakan secara langsung kekurangan pembayaran tersebut. Mr. Ron JW de Gocij mengatakan bahwa dia mengetahui alamat Mr. Ronald di Rotterdam.

Ibu Tuti Sumardanus juga menghubungi Kantor Wilayah Departemen Perdagangan DIY, tentang kasus ini. Kanwil Perdagangan lalu menindaklanjuti dengan menghubungi Atase Perdagangan Indonesia di Belanda. Namun akhirnya hanya ada jawaban surat dan tidak pernah ada realisasi pelunasan pembayaran. Sampai sekarang kasus Asri Cepaka ini juga terkatung-katung dan tidak dilanjutkan mengingat tidak seimbangny waktu dan biaya dengan hasil yang akan diperoleh. Sebenarnya Mr. Ronald alamatnya juga jelas dan dapat dicari, tetapi biaya untuk kesana tentunya cukup besar.

Kesan yang diperoleh Ibu Tuti Sumardanus adalah, bahwa Kompasindo kurang memperhatikan pada pengusaha-pengusaha pemula dari Indonesia dan terasa kurang bersungguh-sungguh dalam membantu menyelesaikan kasus ini.

#### 4. Kasus "Gabella"

**PT. Gabella (Gaya Bella Diantama)** adalah sebuah perusahaan handycraft (kerajinan tangan) yang membuat kerajinan-kerajinan dari bahan-bahan alami seperti bahan-bahan dari kulit. Perusahaan ini berkantor pusat di jalan Wates km. 5 Gamping, Sleman, Yogyakarta, sedangkan Kantor Perwakilannya di Jakarta beralamat di Jalan Suhmagung II Blok S No.11 Kelapa Gading, Jakarta Selatan. Perusahaan ini juga mempunyai pabrik yang terletak di jalan Ring Road Selatan, Rukman, Tamantirto, Kasihan, Bantul, Yogyakarta.

Pada bulan Oktober-November 1995 Mr. Husein A.A. Fattah dari "Modern Co For Trading and Agencies", sebuah perusahaan dagang modern yang bergerak dibidang ekspor import mengunjungi Yogyakarta untuk menghadiri pameran produk-produk kerajinan tangan dari kulit (Exhibition for Leather and Hand Made Products) dengan tujuan untuk mencari "supplier" yang dapat membuatkan "Tas Lipat" (Folding Bags) untuk Perusahaan Penerbangan Mesir. Mr. Hussein merencanakan untuk memesan tas lipat tersebut sebanyak 20.000 buah.

Di Yogyakarta Mr. Hussein beserta rombongannya bertemu dengan personil dari NAFED (National Agency For Export Development), sebuah Agen Nasional untuk pengembangan ekspor. Pada saat itu mereka bertemu dengan Mr. Djolang Djohar Raya dari NAFED Jakarta. Pihak NAFED ini dapat mencarikan supplier yang cocok, dan mengatur kunjungan ke sebuah pabrik di Yogyakarta, yang dimiliki oleh PT. Gaya Bella Diantama. Pihak perusahaan menunjukkan minatnya tentang masalah ini, dan mereka menyuruh Mr. Hussein untuk menghubungi kantor perwakilan mereka di Jakarta yang akan mengatur mengenai pembayaran dan penyerahan barang.

Setelah Mr. Hussein bertemu dengan Ny. Lis dan suaminya (Pemilik Gabella maka disetujui beberapa hal sebagai berikut :

- harga satu buah tas FOB, US \$ 1.4	
- Jumlah harga seluruh pesanan 20.000 x 1.4	= US \$ 28.000.00
- Pengangkutan ke Alexandria	= US \$ 1.900.00
Jumlah keseluruhan harga barang	= US \$ 29.900.00

Pengapalan barang akan dilakukan paling lambat tanggal 15 Januari 1996.

Pada saat di Jakarta tersebut pihak Perusahaan Penerbangan Mesir yang diwakili Mr. Hussein telah memberikan uang muka sebesar US \$ 10.000.00, kemudian setelah itu sejumlah US \$ 11.900.00 telah ditransfer melalui Bank mereka sebelum barang dikapalkan.

Dalam kenyataannya Gabella mengirimkan sebuah Fax kepada Mr. Hussien pihaknya terpaksa mengundur pengapalan barang karena

pabriknya di Yogyakarta dirampok dan beberapa barang kerajinan berhasil dibawa pencuri termasuk sebagian barang-barang pesanan Mr. Hussein. Sayangnya Gabella tidak dapat menunjukkan bukti yang diminta Mr. Hussein atas peristiwa tersebut, sehingga Mr. Hussein punya alasan kuat tentang pengunduran tersebut, yang akan disampaikan kepada Perusahaan Penerbangan Mesir. Mr. Hussein terpaksa merubah L/C beberapa kali atas pengunduran pengiriman barang tersebut, yang tentu saja memerlukan biaya yang cukup besar (US \$ 6.808.00). Biaya ini diperhitungkan juga dengan jumlah barang yang dikirim yang ternyata hanya 17.020 buah tas.

Jumlah keseluruhan biaya yang telah dikeluarkan oleh Mr. Hussein termasuk biaya L/C adalah sejumlah US \$ 28.708.00. Sedangkan biaya yang nyata-nyata dikeluarkan karena adanya pengunduran penyerahan barang adalah sejumlah US \$ 25.708.00. Sehingga masih ada sisa uang sejumlah US \$ 2.980.00 yang harus diterima kembali oleh Mr. Hussein. Oleh karena itu sejak tanggal 29 Maret 1996 Mr. Hussein meminta Gabella untuk mentransfer uang tersebut. Namun belum ada jawaban dari pihak Gabella. Oleh karena itu Mr. Hussein juga menghubungi sebuah Perusahaan lain di Jakarta yang sudah kenal baik dengan Gabella. Perusahaan itu adalah PT. Sangra Ratu (yang diwakili oleh Mr. Rudi Wijaya).

Pihak Gabella ternyata setelah dihubungi tersebut hanya dapat membenkan janji saja tanpa adanya suatu tindakan yang nyata.

Dari kasus ini, memang dapat dipahami betapa sulitnya posisi kedua belah pihak. Pihak pembeli menderita kerugian atas biaya yang telah dikeluarkan dan sisa pembayaran yang tidak diterima kembali. Sedangkan pihak penjual (Gabella) mengalami kesulitan dalam mengembalikan sisa pembayaran tersebut karena pabriknya menderita kerugian akibat pencurian.

Pihak penjual yang telah dihubungi berkali-kali oleh pembeli ternyata hanya dapat memberikan janji-janji saja, sehingga karena jengkel si pembeli mengancam penjual untuk memproses kasus ini melalui lembaga peradilan. Namun si penjual ternyata tidak mempedulikan ancaman ini.

Yang paling disayangkan dari kasus ini ternyata tidak mendapatkan penyelesaian secara tuntas. Terakhir kali Mr. Hussein menghubungi Gabella adalah tanggal 27 Nopember 1996. Dalam suratnya Mr. Hussein sempat menyampaikan kekhawatirannya bahwa kasus ini dapat memberikan citra yang buruk bagi pengusaha Indonesia lainnya (dalam suratnya kepada Rudi Wijaya Mr. Hussein mengatakan "I am sorry to tell you that these people are reflecting a very bad image to the suppliers in Indonesia. Untuk lebih jelasnya tentang kasus Gabella ini dapat dilihat dalam lampiran 17 dan 18 laporan ini.

## B. Faktor Penyebab Terjadinya Kasus

Setelah meneliti dan mengamati beberapa kasus yang terjadi, demikian juga dengan keterangan-keterangan yang diperoleh dari beberapa informan, maka dapat disimpulkan bahwa penyebab terjadinya kasus-kasus tersebut antara lain adalah wanprestasi, overmacht, masalah teknis dan birokrasi, ketidaksesuaian antara sampel dan barang yang dikirim, dan pemahaman bahasa. Untuk lebih jelasnya akan dibahas satu per satu sebagai berikut :

### 1. Wanprestasi

Dalam kasus "Narti Silver" dan kasus "Asri Cepaka", terbukti bahwa pihak pembeli sengaja melakukan wanprestasi. Motifnya sama yaitu pada awalnya/pada pembelian yang pertama selalu dilakukan pembayaran dengan tepat, tetapi kemudian pada pembelian yang kesekian kalinya pembeli memberikan uang muka kepada penjual, dan penjual kemudian mengirimkan seluruh barang pesanan. Kemudian ternyata pembeli tidak melakukan pelunasan pembayarannya.

Menurut Yahya Harahap, wanprestasi adalah "pelaksanaan kewajiban yang tidak tepat pada waktunya atau dilakukan tidak menurut selayaknya". Sedangkan akibat yang timbul dari adanya wanprestasi ini adalah keharusan atau kemestian bagi debitur untuk memberikan ganti rugi/*schadevergoeding*".<sup>99</sup>

Tindakan pembeli (buyer) tidak melunasi pembayaran kepada penjual (pengusaha) juga merupakan tindakan wanprestasi. Tindakan ini

<sup>99</sup> Harahap, Yahya, *Segi-segi Hukum Perjanjian*, Alumni, 1986, h. 61



sekaligus merupakan pelanggaran hak pengusaha. Setiap pelanggaran hak orang lain berarti merupakan perbuatan melawan hukum. Pengertian perbuatan melawan hukum ini dirumuskan dalam Pasal 1365 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUH Pdt) sebagai berikut : "Tiap perbuatan melanggar hukum yang membawa kerugian pada seorang lain, mewajibkan orang yang karena salahnya menerbitkan kerugian itu, mengganti kerugian tersebut".

Seperti diketahui bahwa perbuatan melanggar hukum ini sejak tahun 1919 memperoleh penafsiran luas yaitu tidak hanya merupakan suatu perbuatan yang bertentangan dengan undang-undang saja, tetapi juga termasuk didalamnya perbuatan yang bertentangan dengan ketertiban umum, kewajiban hukum si pembuat, bertentangan dengan kesusilaan dan rasa keadilan dalam masyarakat".<sup>100</sup>

R. Wirjono Prodjodikoro berpendapat bahwa perkataan "Perbuatan Melawan Hukum" adalah istilah teknik yuridis, yang arti sebenarnya secara tepat hanya mungkin didapatkan dari peninjauan tujuan Pasal 1365 KUH Pdt.<sup>101</sup>

Selanjutnya belum terdapat kesepakatan tentang penggunaan istilah "perbuatan melawan hukum". R. Wirjono Prodjodikoro menggunakan istilah "perbuatan melanggar hukum".<sup>102</sup> Utrecht memakai istilah

<sup>100</sup> Setiawan, Rahmat, *Tinjauan Elementer Perbuatan Melawan Hukum*, Alumni, 1982, h. 17

<sup>101</sup> Prodjodikoro, Wirjono, *Asas-Asas Hukum Perdata*, Penerbit Sumur Bandung, 1976, h. 45

<sup>102</sup> Prodjodikoro, Wirjono, *Perbuatan Melanggar Hukum*, Penerbit Sumur Bandung, 1976, h. 2

“perbuatan yang bertentangan dengan asas-asas hukum”<sup>103</sup> dan Sudiman Kartohadiprojo mengemukakan istilah “Tindakan melawan hukum”.<sup>104</sup>

Memang hampir serupa antara “onrechtmatige daad” (perbuatan-melawan hukum) dengan wanprestasi. Itu sebabnya dapat dikatakan bahwa, wanprestasi adalah juga merupakan “genus spesifik” dari onrechtmatige daad seperti yang dirumuskan dalam Pasal 1365 KUH Perdata. Oleh karena itu sebagaimana juga halnya dengan perbuatan melawan hukum, maka dalam wanprestasi-pun, perbuatan melawan hak seseorang akan terhapus atas dasar alasan “overmatch/keadaan memaksa”.<sup>105</sup>

## 2. Overmacht

“Overmacht” atau Keadaan Memaksa juga merupakan salah satu faktor penyebab terjadinya kasus. Pada kasus Gabella, overmacht tersebut disebabkan adanya perampokan/pencurian yang terjadi di pabriknya, sehingga pihak Gabella terpaksa tidak mampu mengembalikan sisa pembayaran kepada pembeli (dari “Egypt Air Lines”).

Overmacht diartikan sebagai suatu keadaan yang “memaksa”, yang merupakan alasan pemaaf dari kesalahan seseorang. Overmacht “mencegah” seseorang menanggung akibat dan resiko perjanjian. Jadi

<sup>103</sup> Utrecht, *Pengantar Dalam Hukum Indonesia*, Penerbit Ikhtiar Jakarta, 1980, h. 225

<sup>104</sup> Kartohadiprojo, Soediman, *Pengantar Tata Hukum di Indonesia*, Penerbit PT Pembangunan Jakarta, 1974, h. 100

<sup>105</sup> Harahap, Yahya, *Op. cit.*, h. 61

overmacht merupakan dasar hukum yang menyampingkan/menyingkirkan asas yang terdapat dalam pasal 1239 KUH Perdata ; bahwa setiap wanprestasi yang menyebabkan kerugian, mewajibkan debitur untuk membayar ganti rugi.<sup>106</sup>

Kapan suatu rintangan/halangan disebut overmacht ? menurut Yahya Harahap, intensitas rintangan/halangan itu benar-benar secara logika akal sehat tak mungkin dilakukannya prestasi. Kelogisan itu harus dilihat dari kacamata obyektif sesuai dengan pengalaman dan pengetahuan umum dalam masyarakat.<sup>107</sup>

Dari pengertian overmacht diatas jelaslah bahwa pada "kasus Gabella" terjadinya "perampokan" di pabriknya, jelas merupakan sesuatu "overmacht", dalam hal mana siapapun yang mengalami peristiwa tersebut pasti tidak dapat/tidak kuasa untuk menahannya. Oleh karena itu jika dibuktikan benar-benar telah terjadi perampokan di perusahaan Gabella, maka dengan sendirinya ketidakmampuan pihak "Gabella" untuk mengembalikan sisa pembayaran kepada pembelinya (Egypt Air Lines) tidak dapat dipaksakan, karena adanya overmacht tersebut.

### 3. Masalah Teknis dan Birokrasi

Faktor penyebab ketiga dari terjadinya kasus adalah adanya masalah dalam birokrasi.

<sup>106</sup> Harahap, Yahya, *Ibid*, h. 82

<sup>107</sup> Harahap, Yahya, *Ibid*, h. 88-89

Sebagai contoh kasusnya adalah "Kasus Harry Handycraft". Pada transaksi bisnis antara Agus Haryanto dan Mr. Yukio Mori (dari Jepang), dimana Agus Haryanto (sebagai penjual) dan Mr. Yukio Mori (sebagai pembeli), sebenarnya tidak ada permasalahan diantara kedua belah pihak. Mr. Yukio Mori telah membayar lunas untuk pembayaran seluruh barang (kancing baju dari tanduk kerbau), sedangkan Agus Haryanto telah mengirimkan barang pesanan itu ke Jepang.

Pemmasalahan muncul disebabkan oleh masalah teknis, yaitu tidak dilengkapinya "Certificate Of Health" (Sertifikat Kesehatan) untuk barang kerajinan yang terbuat dari tanduk kerbau tersebut. Ini bukan kesalahan Agus Haryanto, sebab pada pengiriman sebelumnya tidak terkena persyaratan ini, sebab pengiriman barang pada waktu itu tidak disebutkan berasal dari tanduk kerbau. Lagipula mestinya pihak pemerintahlah (instansi terkait) yang harus memberitahukan kepada pengusaha. Disisi yang lain Mr. Yukio Mori pun juga tidak mengetahui adanya persyaratan tersebut.

Pemmasalahan lain yang menjadi penyebab munculnya kasus ini adalah masalah birokrasi yang terkesan berbelit-belit, sehingga pengusaha dirugikan, karena "Certificate Of Health" tersebut terlambat untuk disampaikan kepada pihak pemerintah Jepang.

Mengapa birokrasi dapat menjadi penghambat dalam kegiatan-kegiatan sosial di masyarakat ? Sebelum dibahas persoalan tersebut harus dimengerti dahulu bagaimana pengertian tentang birokrasi itu.

Pada dasarnya tidak ada definisi yang memuaskan tentang birokrasi ini. Definisi yang dikemukakan oleh Weber misalnya adalah sangat tidak konsisten, kadang-kadang ia membicarakan birokrasi dalam arti umum dan luas, pada waktu yang lain ia menyediakan istilah "birokrasi" ini untuk type murni dan rasionalnya. Definisi yang umum oleh Weber dikatakan bahwa birokrasi adalah suatu badan administratif tentang pejabat yang diangkat.<sup>108</sup> Weber juga memandang birokrasi sebagai hubungan kolektif bagi golongan pejabat, suatu kelompok tertentu dan berbeda, yang pekerjaan dan pengaruhnya, dapat dilihat dalam semua jenis dan organisasi. Dalam konsep umum tentang birokasinya ini terdiri bukan hanya gagasan tentang kelompok, tetapi juga gagasan tentang bentuk-bentuk tindakan yang berbeda.

Kemudian dalam melihat birokrasi sebagai organisasi rasional, Weber memandang birokrasi sebagai suatu mekanisme sosial yang memaksimumkan efisiensi dan juga sebagai suatu bentuk organisasi sosial yang memiliki ciri-ciri khas.<sup>109</sup> Sedangkan Blau didalam bukunya "Bureaucracy in Modern Society" mendefinisikan birokrasi sebagai "Organisasi yang memaksimumkan efisiensi dalam administrasi".<sup>110</sup>

Para sosiolog mengakui bahwa gagasan birokrasi ini bertolak belakang dengan konsep birokrasi pada umumnya, sebagai efisiensi administrasi. Diantara sejumlah pemikir kenamaan ada yang

<sup>108</sup> Albrow, Martin, *Birokrasi*, alih bahasa M. Rusli Karim, Tiara Wacana, 1989, h. 31.

<sup>109</sup> Albrow, Martin, *Ibid*, h. 83.

<sup>110</sup> Blau M. Peter, *Birokrasi Dalam Masyarakat Modern*, Penerjemah Gary R. Jusuf, UI Press, 1987, h. 31

mempertahankan konsep asli birokrasi. Suatu definisi yang amat berpengaruh dalam hal ini terdapat dalam tulisan Harold Laski dalam *Encyclopedia of the Social Sciences* (1930) : "Birokrasi adalah suatu istilah yang biasa dipakai pada suatu sistem kontrol pemerintahan yang sepenuhnya berada di tangan pejabat, yang dengan kekuasaan mereka itu kebebasan warga negara biasa terancam."<sup>111</sup>

Untuk menjawab pertanyaan mengapa birokrasi dapat menjadi penghambat dalam kegiatan sosial, maka ada semacam keterkaitan antara birokrasi tersebut dengan lingkungan sosial dimana dia berada. Di negara sedang berkembang misalnya, birokrasi secara luas ditandai oleh ciri-ciri sebagai berikut.<sup>112</sup>

- a. Tidak efisien
- b. Jumlah pegawai yang berlebihan
- c. Tidak modern atau ketinggalan zaman
- d. Seringkali menyalahgunakan wewenang
- e. Tidak ada perhatian atau menghabiskan daerah-daerah miskin
- f. Tidak sanggup atas keragaman kebutuhan dan kondisi daerah setempat

Miftah Toha, dalam bukunya "Perspektif Perilaku Birokrasi" mengatakan bahwa selama birokrasi masih ditopang oleh salah satu soko gurunya yakni manusia, dan selama manusia dalam usahanya mencapai suatu tujuan masih selalu berperilaku, maka suatu penanaman perilaku untuk birokrasi bukanlah suatu usaha yang dicari-cari. Selanjutnya

<sup>111</sup> Albrow, Martin, Op. Cit., h. 88.

<sup>112</sup> Sunggono, Bambang, *Hukum dan Kebijakan Publik*, Sinar Grafika, 1994, h. 113

dikatakan bahwa perilaku seseorang itu tidak hanya ditentukan oleh dirinya sendiri, melainkan ditentukan sampai seberapa jauh interaksi antara dirinya dengan lingkungannya.<sup>113</sup> Formula psikolog ini dapat dituliskan dengan rumus sebagai berikut :

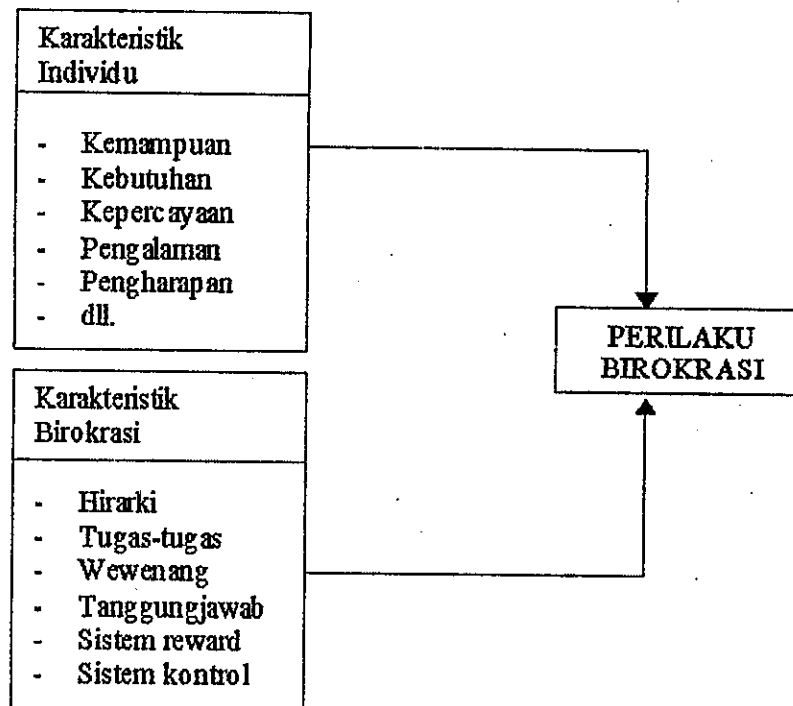
$$P = f(I, L)$$

Keterangan : P = perilaku  
 f = fungsi  
 I = Individu  
 L = lingkungan

Jadi, perilaku birokrasi pada hakikatnya merupakan hasil interaksi antara individu-individu dengan organisasinya. Oleh karena itu untuk memahami perilaku birokrasi sebaiknya terlebih dahulu individu-individu sebagai pendukung organisasi tersebut.

Jika individu dengan membawa karakteristiknya masuk dalam tatanan birokrasi, maka akan berinteraksi dengan karakteristik birokrasi, sehingga timbullah perilaku birokrasi. Model umumnya dapat digambarkan sebagai berikut :

<sup>113</sup> Toha, Miftah, *Perspektif Perilaku Birokrasi*, Rajawali Press, 1991, h. 186.



**Gambar Ragaan 4 :**

**Penilaku Birokrasi**

**Sumber : Miftah Thoha, Perspektif Perilaku Birokrasi,  
Penerbit Rajawali Press, 1991, halaman 187.**

Setelah membaca uraian di atas, nampaklah bahwa pada "Kasus Harry Handycraft" terbukti bahwa birokrasi terkesan berbelit-belit dan tidak efisien. Waktu 2 minggu yang disediakan oleh Pemerintah Jepang untuk mengurus "Certificate of Health" tidak dapat ditepati oleh birokrasi dan justru sangat terlambat.

Untuk melihat lebih jelas tidak efisiennya birokrasi pada kasus ini dapat dilihat kembali pada lampiran 14 dari tulisan ini.



#### 4. Ketidaksamaan Antara Sampel Dengan Barang Yang Dikirim

Dalam praktek dapat terjadi bahwa pembeli merasa tertarik setelah melihat sampel barang kerajinan yang dikirim penjual kepadanya, sehingga dia memesan barang dalam jumlah cukup besar. Namun ketika barang pesanan diterima, ternyata kualitas dan penampilannya tidak sama dengan sampel yang dikirim. Akibatnya pembeli membatalkan pesanan, sehingga penjual mengalami kerugian yang cukup besar.

Mengapa bisa terjadi ketidaksamaan antara sampel dengan barang pesanan yang dikirim ? Menurut keterangan Bapak Dahmono dari KP3Y dan dibenarkan oleh beberapa pengusaha, bahwa hal itu dapat saja terjadi karena memang barang kerajinan yang sifatnya "hand made" tersebut sangat berbeda dengan barang-barang yang dibuat dengan menggunakan mesin. Jika mempergunakan mesin, maka hasilnya mesti persis sama, sedangkan jika barang kerajinan tersebut dibuat dengan mempergunakan tangan, maka hasilnya tidak selalu sama antara pengrajin yang satu dengan pengrajin lain. Hal ini juga sekaligus dilatar belakangi dengan pendidikan dan pengalaman pengrajin yang tidak sama.

Sebenarnya pembeli mestinya sudah dapat memperkirakan akan kelemahan kerajinan yang "hand made" ini. Sehingga sejak terjadinya negosiasi mestinya hal itu sudah dibicarakan dengan penjual. Jadi, ketidaksamaan barang-barang kerajinan ini mestinya tidak menjadi alasan untuk membatalkan transaksi bisnis, baik untuk sebagian

maupun untuk seluruhnya. Bagi pengusaha sendiri sebaiknya juga berusaha semaksimal mungkin agar ketidaksamaan yang terjadi tersebut tidak begitu mencolok.

Dalam kenyataannya masalah penggunaan bahasa dalam komunikasi kadang-kadang juga dapat menimbulkan pemahaman yang berbeda antara pengusaha dan pembeli, sehingga akibatnya transaksi bisnis mengalami kegagalan hanya karena masalah bahasa ini.

#### 5. Masalah Pemahaman Bahasa

Menurut keterangan Bapak Dalmono, seorang staf dari KP3Y (Koperasi Pengusaha dan Pengrajin Perak Yogyakarta) dikatakan bahwa masalah pemahaman bahasa menjadi faktor yang menentukan dalam hubungan bisnis. Kesalahan dalam pembicaraan pembeli bisa berakibat fatal bagi penjual dalam memenuhi pesanan pembeli.

Kemampuan untuk berkomunikasi dalam bahasa orang lain, seperti disadari setiap orang, bukan hal yang mudah. Lebih-lebih jika antara bahasa dan budaya berbeda. Di Jepang jawaban "Ya" atau "Tidak" dapat dipergunakan untuk jawaban yang membenarkan atau menolak pernyataan tadi. Sedangkan dalam bahasa Inggris jawaban "Ya" atau "Tidak" atas sebuah pertanyaan didasarkan pada apakah jawabannya mengiyakan atau menolak.<sup>114</sup>

---

<sup>114</sup> Keegan, Warren J., *Manajemen Pemasaran Global*, Penerjemah Drs. Alexander Sindoro, Prenhallindo, 1996, h. 105.

### C. Penyelesaian Sengketa

#### 1. Praktek yang terjadi di Yogyakarta

Dalam hubungan dagang yang didasarkan pada suatu perjanjian tertulis, maka jika terjadi suatu sengketa, para pihak yang merasa dirugikan oleh pihak lawannya dapat mempergunakan cara-cara yang telah disepakati bersama, yang tercantum dalam perjanjian. Sedangkan dalam hubungan dagang yang didasarkan pada kepercayaan, maka jika terjadi suatu persoalan akan diselesaikan oleh para pihak secara "musyawarah".

Dengan melihat cara-cara tersebut di atas, maka dapat disimpulkan bahwa pada hubungan dagang yang diatur dengan perjanjian, biasanya ada pihak ketiga yang terkait secara formal dengan para pihak untuk menyelesaikan sengketa tersebut, yaitu pihak Pengadilan. Jadi kesan yang dapat kita tangkap adalah bahwa para pihak disini berhadap-hadapan sebagai pihak-pihak yang saling bermusuhan, dan yang akan menyelesaikan permusuhan tersebut adalah pengadilan.

Sedangkan pada hubungan dagang yang didasarkan pada kepercayaan, maka kata "musyawarah" menunjukkan bahwa diantara para pihak dapat menyelesaikan persoalan sendiri. Disini para pihak tidak berada dalam kondisi saling bermusuhan, tetapi bertemu untuk bermusyawarah mencari solusi yang terbaik bagi kedua pihak. Alasannya, memang dari semula hubungan dagang yang didasarkan pada kepercayaan ini tidak menghendaki terjadinya pertentangan. Keterikatan yang terjadi

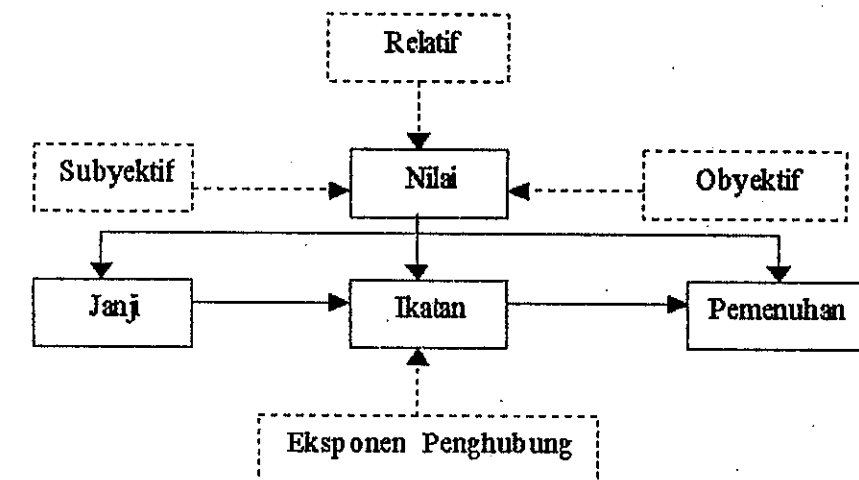
diantara mereka adalah “keterikatan non hukum”, sehingga sanksi-sanksi yang terkandung di dalamnya adalah “sanksi-sanksi non hukum”, yang diharapkan lebih efektif. Walaupun keterikatan para pihak adalah keterikatan non hukum, namun dalam keadaan bagaimanapun ikatan yang telah dibuat haruslah dihormati oleh para pihak (*Pacta Sunt Servanda*).

Ada semacam anggapan diantara para pihak bahwa kedudukan sebuah janji adalah sebagai sebuah “nilai”, sehingga harus dilaksanakan pemenuhannya. Lebih jauh dapat dijelaskan bahwa ketika janji telah siap diciptakan, maka janji dalam arti perbuatan kiranya telah sempurna wujudnya, tetapi nilai yang terdapat dalam janji itu baru sebagian terlaksana, karena keterikatan dan pemenuhan janji masih merupakan bagian nilai. Jadi saat dimana nilai baru sempurna terwujud adalah pada waktu pemenuhan janji telah sempurna dilakukan.<sup>115</sup>

Kedudukan “ikatan” dari sebuah janji adalah sebagai eksponen penghubung, penghubung dari dua bagian nilai. Hanya nilai itu sendiri bersifat relatif yang jelas sekali muncul melalui wujud keterikatan. Suatu nilai terbentuk ketika ada hubungan pengaruh timbal balik antara kenyataan obyektif dan kesadaran subyektif, seperti digambarkan dalam skema di bawah ini :

---

<sup>115</sup> Fuady, Murir, *Hukum Bisnis*, Citra Aditya Bakti, 1994, h. 237.



Keterangan :

- : Memberi penjelasan
- : Nilai & bagian-bagiannya
- - - - -> : Arus penjelasan
- > : Ujud arus gerak

Gambar Ragaan 5 :

Janji Sebagai Sebuah Nilai

Sumber: Munir Fuady, Hukum Bisnis Dalam Teori Dan Praktek, Citra Aditya Bakti, 1994, h. 37.

Walaupun prosentasenya sangat kecil namun dalam praktek juga terjadi sengketa antara pengusaha dan pembeli (seperti pada kasus Narti Silver dan Asri Cepaka). Dari kedua kasus tersebut ternyata para pihak (khususnya pihak yang dirugikan) yaitu Ibu Sunarti dan Ibu Tuti Sumardanus, menyelesaikan persoalannya dimulai dengan menghubungi pembeli melalui surat-menyurat. Kedua pihak ini juga telah melaporkan persoalannya ke Kantor Wilayah Perdagangan Daerah Istimewa Yogyakarta. Kemudian pihak Kantor Wilayah Perdagangan DIY juga telah menghubungi Atase Perdagangan Indonesia di Negara pembeli asing berada.

Persoalan yang muncul adalah bagaimanakah menuntaskan kasus-kasus tersebut ? Sebab dalam kenyataannya bantuan yang dapat dilakukan oleh Kantor Wilayah Perdagangan hanyalah menghubungkan para pihak yang bersengketa saja. Adapun para pihak sendiri serasa enggan untuk menyelesaikan persoalannya dengan alasan karena memerlukan banyak biaya, waktu dan prosedur yang cukup panjang.

Menurut penjelasan Bapak Surono dari Kantor Wilayah Perdagangan DIY,<sup>116</sup> bahwa sebetulnya di Kantor Wilayah Perdagangan ada Biro Hukum yang dapat menjadi saksi dalam perjanjian dan dapat dimintai informasi tentang perjanjian (*Sale's Contract*) yang aman. Namun kebanyakan pengusaha kita tidak memanfaatkan fasilitas ini. Hal seperti ini disebabkan karena tingkat pengetahuan pengusaha yang relatif minim juga mereka enggan untuk meminta bantuan, padahal untuk sekedar konsultasi tidak dipungut biaya. Dalam pengamatan Bapak Surono, maka dalam kursus-kursus berkenaan dengan ekspor impor biasanya yang dikirim adalah karyawan-karyawan yang belum tentu faham atau tahu betul tentang sekiuk beluk transaksi ekspor dan rata-rata dari mereka adalah sebagai peserta pasif.

Pada dasarnya Kantor Wilayah Perdagangan akan membantu para pihak sepanjang ada permintaan (*Claim*). Maka sejak dari awal pengusaha harus melibatkan Kantor Wilayah Perdagangan, sehingga jika ada persoalan akan segera dibantu.

---

<sup>116</sup> Wawancara dengan Bapak Surono tanggal 28 Mei 1999.

Adapun prosedur claim dari buyer (pembeli) kepada pengusaha adalah sebagai berikut :

Pertama, buyers (pembeli) melalui Kedutaan Besar Republik Indonesia (KBRI) di negaranya mengajukan tuntutan yang ditujukan kepada pengusaha Indonesia. Dari KBRI ini lalu akan dikirimkan surat yang ditujukan kepada Menteri Perdagangan dengan tembusan kepada Badan Pengembangan Ekspor Nasional (BPEN), Direktorat Perdagangan Internasional dan Departemen Luar Negeri (DEPLU) (sebagai unit organisasi).

Kedua, Menteri Perdagangan kemudian akan mengirim surat yang ditujukan kepada Kantor Wilayah Perdagangan yang dilengkapi dengan data-datanya.

Ketiga, Perusahaan di Yogyakarta akan mendapat panggilan atau didatangi langsung oleh Kantor Wilayah Perdagangan. Dalam hal ini pengusaha harus memberikan penjelasan kepada Kantor Wilayah Perdagangan secara jujur dan benar.

Keempat, keterangan-keterangan yang diberikan oleh pengusaha, oleh Kantor Wilayah Perdagangan akan diberikan/disampaikan kepada buyers melalui KBRI di negara dimana buyers berada.

Jadi, Kantor Wilayah Perdagangan memang bukan lembaga pemutus (Pengadilan) untuk menyelesaikan sengketa. Kantor Wilayah Perdagangan hanya bertindak atas dasar alasan moral dan membantu secara korespondensi.

Sementara itu ada beberapa pengusaha muda yang menjadi anggota dari JICC (**Junior International Comercial Chamber**), yang berpusat di Miami, sedangkan di Yogyakarta kantornya adalah di Hotel Wisanti Jalan Taman Siswa. Jika terjadi suatu kasus, maka JICC ini akan menghubungi anggota-anggota dimana importir yang "wanprestasi" itu berada. Namun JICC ini juga bukan lembaga penyelesaian sengketa, melainkan hanya sebatas mengusahakan bantuan semaksimal mungkin.

Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa penyelesaian sengketa dalam transaksi dagang secara "non kontraktual" sangat tergantung dari pihak yang bersengketa sendiri, dengan perkataan lain penyelesaian tersebut sangat tergantung dari pada "kesadaran" para pihak untuk menghormati kewajiban utama mereka masing-masing. Lagipula dari semenjak semula memang sudah menjadi kesepakatan mereka bahwa segala persoalan yang terjadi akan diselesaikan dengan cara yang terbaik, yaitu musyawarah.

Jika dalam musyawarah memang ada salah satu pihak yang melakukan wanprestasi dan beritikad buruk, maka hal itu sudah menjadi resiko dari pihak yang dirugikan. Sanksi yang dapat dikenakan pada pelaku adalah "sanksi tak langsung" yaitu dikucilkan dalam hubungan dagang, dan tidak lagi mendapat kepercayaan untuk selamanya. Sanksi yang demikian ini sebenarnya cukup berat jika dilihat dari sisi perhitungan kelangsungan bisnis si pelaku dimasa yang akan datang.



## 2. Arbitrase dan Pengadilan

Persoalan lain yang muncul sekarang adalah mungkinkah penyelesaian sengketa tersebut ke Pengadilan. Bagaimana pula jika persoalan tersebut diselesaikan melalui Arbitrase.

Sunaryati Hartono dalam bukunya *Hukum Ekonomi Pembangunan Indonesia* mengatakan bahwa pengusaha di seluruh dunia biasanya segan membawa perkaranya ke Pengadilan. Sedangkan para hakim sendiri tidak mempunyai pengetahuan yang cukup tentang liku-liku perdagangan dan perusahaan, apalagi mengenai perdagangan dan perekonomian internasional, padahal yang dicari dan dibutuhkan oleh para pengusaha adalah penyelesaian sengketa yang cepat dan tepat, maka agaknya perlu dicari lembaga lain untuk penyelesaian sengketa itu.<sup>117</sup>

Alternatif lain yang dimaksudkan oleh Sunaryati Hartono tersebut adalah lembaga arbitrase. Len Young Smith dalam bukunya "*Essentials Of Business Law and The Legal Environment*" mengatakan sebagai berikut:<sup>118</sup>

"Litigation is complex, time consuming, and expensive. Furthermore, court adjudications involve long delays, lack special expertise in substantive areas, and provide only a limited range of remedies. Additionally, litigation is structured so that one party take all with the little opportunity for compromise and often causes animosity between the disputants. Consequently, several non judicial methods of dealing with disputes have developed in an attempt to overcome some of the disadvantages of litigation. The most important of these alternatives to litigation is arbitration. Others include conciliation, mediation and "mini trials".

<sup>117</sup> Hartono, Sunaryati, *Hukum Ekonomi Pembangunan Indonesia*, Bina Cipta, 1988, h. 162.

<sup>118</sup> Smith, Len Young, *Op. Cit.*, h. 52.

Dapat disimpulkan bahwa beracara di Pengadilan Umum itu sangat kompleks, memakan waktu lama dan mahal. Hakimnya tidak menguasai persoalan secara mendasar, karena memang tidak ahli dibidang tersebut. Proses beracaranya sangat formal dan para pihak hanya sedikit mendapat kesempatan untuk berkompromi. Maka dicobalah suatu cara (alternatif) lain. Cara-cara tersebut adalah arbitrase, konsiliasi, mediasi dan mini trial (peradilan kecil).

Di dalam istilah yang lain, keempat cara tersebut sering disebut "Penyelesaian Sengketa secara Alternatif" (Alternatif Dispute Resolutions), disingkat dengan "ADR".

Di dalam arbitrase para pihak memilih pihak ke tiga yang bertindak sebagai wasit yang memberikan keputusan yang mengikat setelah mendengarkan argumen-argumen para pihak dan memeriksa alat bukti. Dalam arbitrase ini presentasi permasalahan tidak begitu formal, prosesnya tidak begitu lama dan tidak begitu membutuhkan banyak biaya dibanding peradilan biasa.

Yang perlu dipertanyakan adalah bagaimana supaya arbitrase ini tidak memihak. Suatu sengketa antara pengusaha Indonesia dengan pengusaha Jepang misalnya, masing-masing pihak dengan sendirinya ingin mengajukan badan arbitrase dari negaranya masing-masing, sehingga tidak ada titik temu. Karena itu orang lain lebih senang memilih badan arbitrase internasional, ialah badan arbitrase yang didirikan oleh suatu badan atau

organisasi internasional seperti arbitrase yang didirikan oleh **International Chamber of Commerce** atau **PBB**.

Dalam kenyataannya jaminan akan tidak menihak ini belum sepenuhnya akan diterima.

Bagi para pihak yang mengadakan hubungan dagang secara "non kontraktual", maka adalah sulit untuk menempuh arbitrase ini. Sebab dengan melalui arbitrase ini tetap diperlukan perbuatan-perbuatan yang sifatnya formal. Ahmad Ikhsan dalam bukunya "**Kompendium tentang Arbitrase Perdagangan Internasional**" mengatakan bahwa : ada dua kemungkinan tentang sengketa yaitu, pertama sengketa itu sudah terjadi sebelum diadakan arbitrase, dan ke dua, arbitrase itu diadakan apabila terjadi perselisihan atau sengketa.<sup>119</sup>

Bagi yang pertama yang diatur dalam perundangan Indonesia (RV) maka untuk mengadakan arbitrase diperlukan suatu formalitas tertentu, antara lain oleh kedua belah pihak yang berselisih perlu diadakan suatu persetujuan tertulis yang isinya hanya memenuhi syarat dalam perundangan ; persetujuan tertulis ini merupakan suatu akta kompromi yang diadakan oleh kedua belah pihak ; dalam akta tersebut harus dimuat pula mereka yang bertindak sebagai arbiter bagi pihak masing-masing, biasanya mereka ini ikut menandatangani akta tersebut sebagai tanda persetujuannya.

---

<sup>119</sup> Ikhsan, Akhmad, Op. Cit, h. 81

Bagi yang kedua, umumnya diatur dalam kontrak-kontrak yang telah dibakukan, yang disebut sebagai standart-kontrak ; di dalamnya dimuat ketentuan bahwa apabila terjadi perselisihan, maka perselisihan ini akan diserahkan kepada suatu badan arbitase tertentu dengan menyebut badan arbitase tersebut ; perjanjian akan adanya arbitase ini disebut "**Klausul Arbitase**" atau "**janji kompromisoir**" (**Compromissoir beding** atau **pactum de compromittendo**). Untuk janji kompromisor ini tidak disyaratkan formalitas tertentu.

Dari pembicaraan di atas dapat disimpulkan bahwa dalam hubungan dagang yang non kontraktual seperti dilakukan oleh pengusaha tradisional dan pembeli asing, maka baik pengadilan umum maupun arbitrase keduanya tidak mungkin diterapkan, karena kedua lembaga tersebut sama-sama memerlukan formalitas-formalitas tertentu yang otomatis tidak mungkin diterima oleh para pihak. Oleh karena itu dalam praktek yang terjadi penyelesaian sengketa para pihak ini hanya dilakukan dengan cara korespondensi dengan perantara Atase Perdagangan dan Kantor Wilayah Perdagangan. Adapun cara yang lain yaitu dengan bantuan dari semacam organisasi pengusaha semacam JICC (Junior International Commercial Chamber).

### 3. Alternatif-Alternatif Penyelesaian Sengketa Yang Lain, Negosiasi, Dan Mediasi.

Agar dapat dikendalikan adanya pertumbuhan sengketa, institusi-institusi hukum, pengacara-pengacara, dan profesi (bidang-bidang keahlian) yang lain, maka telah dikembangkan suatu variasi dari forum-forum dimana para pihak dapat menyelesaikan sengketa diantara mereka. Dulu, sebagaimana telah dipertahankan oleh Mac Galanter<sup>120</sup>, forum-forum penyelesaian sengketa tidak sepenuhnya berbeda satu dari yang lain. Forum-forum ini merupakan suatu "bentuk tunggal (kesatuan) dari proses penyelesaian sengketa" : argumen-argumen yang berkembang diantara para pihak, sumber-sumber hukum, serta ancaman dan penggunaan secara nyata lembaga peradilan untuk menekan tuntutan-tuntutan. Galanter lebih suka menyebut proses ini sebagai "Litigotiation" (dalam litigotiation ini para pihak mempergunakan seluruh variasi dari pendekatan-pendekatan, termasuk di dalamnya "Adjudication" untuk menyelesaikan sengketa).

Model-model penyelesaian sengketa menurut Galanter, dapat disusun dalam suatu hirarkhi. Hirarkhi tersebut diatur sedemikian rupa dari tipe yang paling informal dan non legal rational menuju kepada yang paling formal dan legal rational. Hirarkhi ini dimulai dari tipe Negosiasi, kemudian Mediasi, Arbitrasi, dan akhirnya Ajudikasi sebagai tingkatan yang tertinggi. Jika Negosiasi gagal dipergunakan untuk menyelesaikan sengketa, para pihak beralih kepada cara diatasnya yaitu Mediasi. Kemudian jika Mediasi juga

<sup>120</sup> Turkel, Gerald, *Law and Society*, Allyn and Bacon, Singapore, 1995, h. 208.

gagal, maka akan dicoba Arbitrasi, dan jika Arbitrasi juga gagal, maka akan dipakai alternatif terakhir yaitu Litigasi (Ajudikasi).

Pada Arbitrasi dan Literasi ini strukturnya lebih bersifat formal, kurang kebebasannya, dan lebih menekankan pada alasan-alasan hukum dan bukti-bukti hukum formal. Sengketa akhirnya menjadi lebih nyata (para pihak terlihat benar-benar bermusuhan), lebih terpublikasi dan lebih terikat pada aturan-aturan hukum.

Ragaan di bawah ini memperlihatkan hirarki dari model-model penyelesaian sengketa tersebut.

Informal, Non Legally Rational		Formal, Legally Rational	
Negotiation	Mediation	Arbitration	Litigation

Gambar Ragaan 6 :

Hirarki Dari Model-Model Penyelesaian Sengketa

Sumber : Turkel, Gerald, Law and Society, Allyn and Bacon, Singapore, 1995, h. 208.

#### a. Negosiasi

Legitimasi kognitif dari negosiasi ini berakar pada lima kategori utama yang dapat dilalui agar para pihak dapat memahami tentang sengketa yang terjadi diantara mereka, hubungan mereka terhadap sengketa tersebut, dan cara-cara yang dapat dipakai untuk menyelesaikan sengketa.

Lima kategori itu meliputi<sup>121</sup> : (1) Pembedaan kepentingan-kepentingan dari posisi para pihak, (2) Penciptaan pilihan-pilihan untuk memuaskan kepentingan para pihak, (3) Penemuan standard-standard yang dapat diterima secara bersama, (4) Pengakuan akan adanya tekanan-tekanan, dan (5) Memahami alternatif-alternatif untuk tercapainya persetujuan.

Sebagai langkah pertama dalam menyelesaikan sengketa, negosiasi diatur oleh para pihak yang bersengketa sendiri dengan nasehat-nasehat (advis) dari ahli-ahli hukum (pengacara) yang dihadirkan oleh para pihak sendiri. Negosiasi penting bagi hukum pidana maupun hukum perdata. Negosiasi bertujuan untuk mencapai suatu persetujuan diantara para pihak tanpa suatu rekomendasi atau putusan dari pihak ketiga dan tanpa melalui adjudikasi.

Baik dalam bidang pidana maupun perdata, kritik yang ditujukan terhadap negosiasi ini adalah masalah legitimasinya. Secara umum diakui bahwa hasil-hasil yang dicapai negosiasi merupakan alat-alat yang sangat efisien untuk menyelesaikan sengketa. Namun negosiasi ini oleh beberapa pihak lebih dilihat sebagai tidak memenuhi aspek hukum rasional formal dan rule of law ; persamaan dan kesemestaan. Negosiasi dilihat sebagai suatu gejala dari ketidaksamaan dan kewenangan yang menembus tertib hukum.

---

<sup>121</sup> Turkel, Gerald, Ibid, h. 250.

Kritik-kritik diatas memunculkan masalah-masalah kewenangan yang didasarkan pada norma-norma hukum dari persamaan dan kesemestaan. Negosiasi dalam penawaran dan penyelesaian sengketa-sengketa perdata sering didasarkan pada ketidaksamaan keuangan dan sumber-sumber hukum, dan menggali lebih dalam penerapan universal dari peraturan-peraturan hukum. Perlu ditegaskan disini bahwa legitimasi penyelesaian sengketa melalui negosiasi adalah berkaitan dengan masalah norma-norma hukum. Dulu, negosiasi dapat terpenuhi legitimasinya karena dapat menyesuaikan diri dengan keyakinan dan pengetahuan bahwa para pihak mengetahui tentang realitas sengketa diantara mereka dan situasi-situasi yang mereka konfrontasikan.

Meskipun negosiasi mungkin kurang dalam sisi normatifnya, dari segi prosedur hukumnya dan legal rasionalnya, namun secara kognitif mempunyai legitimasi karena berakar dalam keyakinan-keyakinan dan pengetahuan bersama tentang hubungan-hubungan dan realitas-realitas lain dari para pihak dalam konfrontasi berkenaan dengan sengketa diantara mereka.

#### b. Mediasi (Mediation)

Jika para pihak tidak dapat menyelesaikan sengketa melalui negosiasi, maka ditempuh cara yang lain yaitu Mediasi. Sama seperti pada negosiasi, maka mediasi menyelesaikan sengketa secara informal, tidak menerapkan prosedur-prosedur hukum dan peraturan-peraturan



hukum untuk mengkonstruksikan sengketa sebagai suatu kasus yang ditentukan oleh pihak ketiga seperti pada arbitrase atau pengadilan. Mediasi mempunyai karakteristik-karakteristik informal seperti dalam negosiasi ; tujuannya adalah menjamin suatu persetujuan diantara para pihak dalam menghadapi sengketa yang terjadi.

Mediasi adalah suatu proses penyelesaian sengketa, dimana pihak ketiga yang netral, mediator, membantu para pihak untuk menyelesaikan konflik diantara mereka. Mediator hanya terbatas memfasilitasi suatu usul kepada para pihak.<sup>122</sup>

Smith<sup>123</sup> mengatakan bahwa mediasi merupakan suatu proses yang tidak mengikat, dimana pihak ketiga bertindak sebagai seorang penengah diantara pihak-pihak yang bersengketa dan mengusulkan solusi untuk dipertimbangkan oleh para pihak.

Setelah dijelaskan masing-masing penyelesaian sengketa, maka di bawah ini akan dilihat perbandingan antara penyelesaian sengketa melalui Pengadilan (Court Adjudication), Arbitrase (Arbitration), di satu sisi dengan Negosiasi dan Mediasi pada sisi yang lain, sebagai berikut :

---

<sup>122</sup> Turkel, Gerald, Ibid, h. 211.

<sup>123</sup> Smith, Leen Young, Op.Cit., h. 54.

Comparison of Adjudication, Arbitration, and Negotiation/Mediation			
<b>Advantages</b>	<b>Court Adjudication :</b> Binding Public Norms Precedents Uniformity Publicly Funded Compels Participation	<b>Arbitration :</b> Binding Parties Control Process Privacy Special Expertise Speedy Resolution	<b>Negotiation/Mediation :</b> Preserves Relations Parties Control Process Privacy Flexible
<b>Disadvantages</b>	Expensive Time Consuming Long Delays  Limited Remedies Lacks Special Expertise No Compromise Disrupts Relationship Publicity	No Public Norms No Precedent No Uniformity	Not Binding Lacks Finality No Compelled Participation No Precedent No Uniformity

Gambar Ragaan 7 :

Perbandingan Penyelesaian Sengketa Melalui Pengadilan, Arbitrase, Nego siasi, dan Mediasi

Sumber: Smith, Leen Young, *Essentials of Business Law and The Legal Environment*, Fourth Edition, West Publishing Company, 1992, p. 53.

#### D. Sale's Contract Dan Hubungannya Dengan Penggunaan L/C Dalam Transaksi

##### Bisnis Pengusaha Tradisional

##### 1. Keterikatan Antara Sale's Contract Dan Penggunaan L/C

Kontrak adalah persetujuan yang bersifat mengikat menurut hukum yang dibuat oleh dua pihak atau lebih, dimana di satu pihak memperoleh hak dan di pihak lain melakukan kewajiban<sup>124</sup>. Dari sini dapat dikatakan bahwa yang dimaksud dengan sale's contract adalah kontrak yang dibuat oleh pihak-pihak yang berkepentingan dalam suatu transaksi ekspor impor,

<sup>124</sup> Tri Santoso, Ruddy, *Pembiayaan Transaksi Luar Negeri*, Andi Offset, 1994, h. 2.

yang telah terikat dalam suatu kesepakatan atau konsensus yang lazimnya dikenal istilah "Consensus ad Idem".

Sale's contract ini memuat tentang kepastian hak dan kewajiban bagi eksportir maupun importir sehingga transaksi tersebut dapat direalisasikan dengan baik. Sale's contract ini juga merupakan awal dari pembukaan "Documentary Letter of Credit" (Banking Contract/Documentary Credit/Letter of Credit). Syarat-syarat yang terdapat dalam Sale's Contract juga akan menjadi syarat-syarat dalam Letter of Credit, meskipun tidak seluruhnya dan harus disesuaikan dengan peraturan hukum di negara eksportir maupun importir.

Kontrak dagang biasanya terjadi melalui salah satu dari dua cara. Pertama, melalui penawaran (offersheet) yang diakseptir oleh calon pembeli. Kedua, melalui perundingan (negosiasi) tatap muka.<sup>125</sup>

Kontrak dagang dalam transaksi ekspor impor pada umumnya dilakukan melalui korespondensi atau pengiriman offersheet oleh penjual kepada pembeli. Bilamana pembeli setuju dengan penawaran itu, biasanya pembeli mengirimkan order atau order sheet atau Purchase Order (PO) kepada penjual. Purchase order ini ditandatangani oleh penjual sebagai tanda persetujuannya. Order sheet atau PO yang sudah ditandatangani oleh pembeli dan penjual ini sudah berlaku sebagai sale's contract yang mengikat kedua pihak.

---

<sup>125</sup> Amir MS., Op.Cit., h. 38.

Kontrak dagang yang terjadi melalui proses tatap muka biasanya berjalan sebagai berikut<sup>126</sup> :

- a. Hasil negosiasi pada tahap awal biasanya dirumuskan dalam suatu notulen atau "Minutes" yang diberi initial (paraf) oleh kedua pihak dan dipakai sebagai landasan untuk perundingan selanjutnya.
- b. Setiap perundingan selalu dibuatkan minute-nya sebagai catatan untuk menghindari kesalahpahaman di kemudian hari.
- c. Perundingan yang sudah mendekati kesepakatan biasanya dituangkan dalam bentuk "Memorandum of Understanding" (MOU) yang ditandatangani oleh kedua belah pihak.
- d. Persetujuan akhir dari suatu negosiasi dirumuskan secara sangat rinci dalam suatu sale's contract yang ditandatangani oleh kedua pihak.

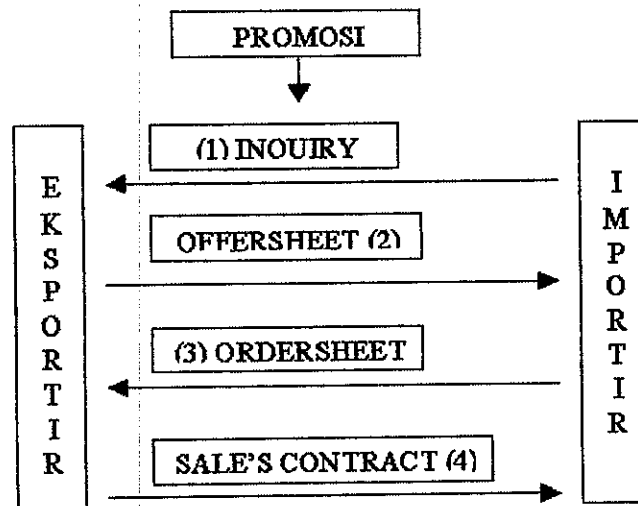
Dalam perdagangan internasional, sale's contract ini lazim juga disebut "Contract of Sale" atau "Agreement to Sale" atau "Sale's Confirmation". Sale's contract ini merupakan kontrak induk dari kontrak-kontrak yang lain dalam perdagangan internasional.

Proses terjadinya sale's contract dapat digambarkan dalam ragaan di bawah ini :

---

<sup>126</sup> Amir MS., Ibid, h. 39.

### PROSES TERJADINYA SALE'S CONTRACT



Gambar Ragaan 8 :

Proses Terjadinya Sale's Contract

Sumber : Amir MS., Pengetahuan Bisnis Ekspor Impor, Pustaka  
Binaman Pressindo, 1995, h. 42.

**Keterangan :**

- Inquiry** fase dimana pembeli menyatakan minatnya pada penjual setelah mengenal produk penjual dari adanya promosi.
- Offershet** adalah fase penyusunan surat penawaran dari penjual kepada pembeli.
- Ordersheet** adalah fase dimana surat pesanan dari pembeli dikirimkan setelah menyetujui offershet.
- Sale's Contract** adalah perjanjian formal yang berisi tentang kewajiban dan hak masing-masing pihak dengan perinciannya, cara pengirimannya, dsb.

Pada dasarnya suatu sale's contract berisi hal-hal sebagai berikut :

- a. Uraian barang selengkapnya dan terperinci
- b. Jumlah dan jenis barang
- c. Harga satuan dan total harga
- d. Tanggal pengapalan

- e. Negara asal barang
- f. Pelabuhan tujuan
- g. Syarat pembayaran
- h. Ketentuan tentang musibah (Force Majeur)
- i. Ketentuan tentang penyelesaian tuntutan ganti rugi (claim)
- j. Ketentuan tentang kewajiban penjual dan lain-lain.

Sedangkan yang dimaksud dengan L/C adalah suatu surat kredit atau pemberitahuan kredit yang dikeluarkan oleh suatu bank atas permintaan nasabahnya dan ditujukan kepada bank korespondennya di tempat lain (di luar negeri) dengan permintaan agar menyediakan sejumlah dana (uang) untuk orang atau perusahaan yang namanya tercantum dalam L/C<sup>127</sup>.

Pembukaan suatu L/C oleh bank adalah untuk memenuhi permintaan nasabahnya yang akan mengimpor sejumlah komoditi dari luar negeri sesuai dengan kontrak penjualan yang telah dicapai dengan eksportir di luar negeri. Sebelum eksportir mengirimkan komoditi itu, eksportir memerlukan jaminan bahwa importir pasti akan membayar harga komoditi. Jaminan yang diperlukan oleh eksportir diberikan oleh importir berupa L/C yang dikeluarkan oleh bank. Berarti secara langsung, bank yang mengeluarkan L/C itulah yang memberi jaminan kepastian pembayaran kepada eksportir.

Sedangkan cara membuka L/C dapat dilakukan sebagai berikut :

---

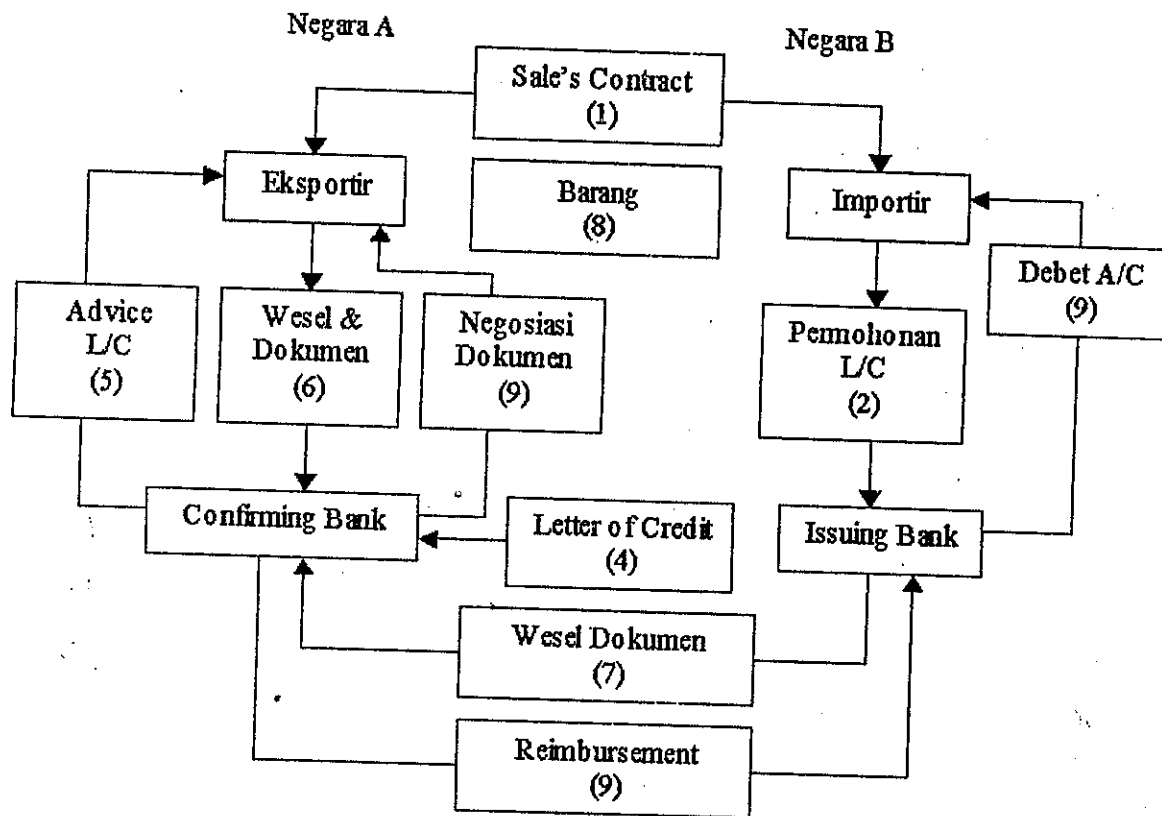
<sup>127</sup> Purba, Radiks, Mengenal Praktik Bisnis, Pustaka Binaman Pressindo, 1993, h. 57.

Pertama, importir minta kepada bank-nya (Bank devisa) untuk membuka suatu L/C atas nama eksportir. Importir dalam hal ini bertindak sebagai "Opener"

Kedua, bilamana importir sudah memenuhi ketentuan yang berlaku untuk impor, seperti keharusan adanya surat ijin impor, maka bank melakukan penutupan Kontrak Valuta (KV) dengan importir dan melaksanakan pembukaan L/C atas nama importir. Bank dalam hal ini bertindak sebagai Opening/Issuing Bank. Pembukaan L/C ini dilakukan melalui salah satu koresponden bank di luar negeri. Koresponden bank yang bertindak sebagai perantara kedua ini disebut Advising Bank atau Notifying Bank.

Ketiga, Advising Bank memberitahukan kepada eksportir mengenai pembukaan L/C tersebut. Eksportir yang menerima L/C ini disebut Beneficiary. Di dalam hal Advising Bank, juga dikuasakan untuk membeli wesel-wesel yang ditarik oleh eksportir atas L/C itu, maka Advising Bank ini juga dapat disebut Negotiating Bank.

Untuk memperoleh gambaran yang jelas tentang pembukaan L/C, maka dapat dilihat melalui ragaan di bawah ini :



Gambar Ragaan 9 :  
Prosedur Pembukaan L/C

Sumber : Endang Sih Pratiwi, 1989, Lingkungan Bisnis Internasional, Modul 2.2.

Keterangan :

- (1) Perjanjian tentang cara pembayaran dengan L/C antara importir dan eksporir (disebut sale's contract).
- (2) Importir membuka L/C di Issuing Bank di negaranya.
- (3) Issuing Bank menandatangani L/C tersebut sebagai jaminan pembayaran kepada eksporir. Demikian pula sebaliknya, importir akan menjamin pula semua pembayaran yang dilakukan oleh Bank.
- (4) Dengan diterbitkannya L/C tersebut berarti kredit telah tersedia bagi importir untuk mengimpor barang dari eksporir.
- (5) Advice terhadap L/C dilakukan oleh Confirming Bank atas perintah Issuer guna memperkuat jaminan pembayaran L/C kepada eksporir.
- (6) Wesel dan dokumen pengiriman barang diperiksa oleh Confirming Bank sebagai tanda persetujuan pengiriman barang.
- (7) Wesel dan dokumen tersebut oleh Confirming Bank dikirimkan kepada Issuing Bank.



- (8) Setelah wesel tersebut ditandatangani oleh Issuing Bank, maka barang dapat dikehendaki dari pelabuhan dan dikirimkan kepada importir setelah menandatangani trust Receipt.
- (9) Pada waktu yang telah ditentukan terjadilah transaksi pembayaran antara :
  - eksportir dengan Confirming Bank melalui negosiasi atas dokumen ekspor.
  - importir dengan Issuing Bank melalui debet A/C rekeningnya di bank bersangkutan.
  - Confirming Bank dengan Issuing Bank melalui reimbursement atas L/C tersebut.

Dari bagan diatas terlihat bahwa fungsi dari bank yang ditunjuk oleh Issuing Bank, yaitu Nominated Bank, adalah sebagai berikut :

- a. Advising Bank, karena bank tersebut juga meng-advice L/C.
- b. Confirming Bank, karena mengkonfirmasikan L/C kepada eksportir.
- c. Negotiating Bank, karena melakukan negosiasi atas dokumen-dokumen ekspor.

Dari uraian diatas, nampaklah bahwa L/C merupakan suatu alat yang memudahkan transaksi dagang antara eksportir dan importir, yang belum saling kenal, atau yang tidak mempunyai ikatan khusus tertentu. Demikian juga dapat dikatakan bahwa sale's contract yang dibuat oleh para pihak akan dijadikan dasar dalam pengurusan L/C.

Oleh karena itu Amir MS.<sup>128</sup> dalam bukunya Pengetahuan Bisnis Ekspor Impor, mengatakan bahwa ada beberapa keuntungan bagi eksportir maupun eksportir dalam mempergunakan L/C, seperti adanya kepastian pembayaran dari importir bagi eksportir, penguangan dokumen yang langsung dapat dilakukan oleh eksportir, importir dapat dipercaya oleh

<sup>128</sup> Amir MS., Op.Cit., h. 69 - 70.

eksportir, demikian juga importir dapat mencantumkan syarat-syarat untuk pengamanan yang pasti akan dipatuhi oleh eksportir, dan sebagainya.

## 2. Cara-Cara pembayaran Selain Menggunakan L/C

Selain dengan menggunakan L/C seperti yang telah dijelaskan diatas, maka cara-cara pembayaran komoditi ekspor ada bermacam-macam antara lain<sup>129</sup> :

### a. Pembayaran Dengan Wesel

Dengan cara ini eksportir (penjual) menarik wesel atas importir (pembeli) di luar negeri sejumlah harga komoditi yang dikirimnya menurut kontrak penjualan. Wesel yang ditarik dapat berupa wesel unjuk (sight draft) atau wesel berjangkau (time draft) sesuai dengan yang telah disepakati antara penjual dan pembeli.

Pengiriman wesel bersama dokumen ekspor dilakukan melalui bank atau pos giro atau biro travel. Bila komoditi tiba di pelabuhan tujuan, importir hanya dapat menerima komoditi dari pengangkut atau agennya bila menyerahkan Shipped Bill of Lading (B/L) asli untuk ditukar dengan Delivery Order (D/O). B/L atau Surat Muatan Laut adalah suatu dokumen pengapalan komoditi yang dikeluarkan oleh pengangkut (Carrier) di pelabuhan muatan, sedangkan D/O adalah surat yang diterima pengirim barang setelah menyerahkan B/L sebagai

<sup>129</sup> Purba, Radks, Op.Cit., h. 146 - 149

pengganti B/L, sehingga isinya sesuai dengan B/L. Berarti importir harus memiliki B/L terlebih dahulu.

B/L dan dokumen ekspor hanya diserahkan oleh Bank (pos giro, biro travel) kepada importir setelah memenuhi pembayaran sesuai dengan yang disyaratkan oleh wesel, yaitu wesel unjuk atau wesel berjangka. Syarat pembayaran ini disebut Documents Against Payments (D/P). Kemudian bank membayar harga wesel kepada eksportir di dalam negeri setelah memotong provisi untuk imbalan jasa perantaraannya.

Bila wesel berjangka, maka dokumen diserahkan kepadanya setelah mengakseptasi (menyetujui membayar pada jatuh tempo) dengan membubuhkan tanda tangannya pada wesel. Syarat pembayaran ini disebut Documents Against Acceptance (D/A).

Bila eksportir segera memerlukan uang, maka wesel itu dapat didiskontokan kepada pihak ketiga dengan memberikan potongan (diskonto) atau didiskontokan kepada bank (pos giro, biro travel) yang bersangkutan.

Untuk memperoleh jaminan bahwa wesel berjangka itu akan diperoleh pembayarannya pada tanggal jatuh tempo, maka adakalanya eksportir menuntut (dicantumkan dalam kontrak penjualan) bahwa :

- (1) Wesel itu turut diakseptasi oleh suatu bank, berarti bank menjamin pembayaran wesel itu pada tanggal jatuh tempo bila importir lalai membayarnya.

- (2) Wesel itu diasuransikan kepada perusahaan asuransi, sehingga perusahaan itu menjamin pembayaran wesel pada tanggal jatuh tempo bila importir lalai membayarnya.

Untuk memperoleh akseptasi bank atau menutup asuransi atas wesel berjangka biasanya menjadi tugas dari importir (bila semua diperjanjikan). Maka biaya akseptasi bank (provisi) atau premi asuransi dipikul oleh importir. Seterusnya bank atau perusahaan asuransi yang berurusan dengan importir bila importir lalai membayar, atau tidak mampu membayar wesel pada tanggal jatuh tempo.

b. Pembayaran Di Muka

Dalam pembayaran dimuka, lebih dahulu eksportir (penjual) memperoleh pembayaran dari importir (pembeli) baru kemudian komoditi dikirim. Pembayaran oleh importir dapat dilakukannya dengan transfer valuta melalui bank atau Pos Giro atau Biro Travel. Bila penjual mempunyai cabang/perwakilan di negara importir, pembeli dapat membayar kepada cabang/perwakilan itu. Atau bila importir mempunyai cabang/perwakilan di negara eksportir, pembeli dapat melakukan pembayaran melalui cabang/perwakilannya itu.

c. Pembayaran Kemudian

Eksportir (penjual) memperoleh pembayaran dari importir (pembeli) setelah komoditi diterima dan dikuasai oleh importir. Pembayaran oleh importir dapat dilakukan dengan transfer valuta

melalui bank atau pos giro atau biro travel, atau melalui cabang/perwakilan penjual atau pembeli (bila ada).

d. Perhitungan Kemudian

Pembayaran komoditi ekspor dengan sistem perhitungan kemudian dilakukan untuk penjualan komoditi yang pengirimannya dilakukan beberapa kali. Sesuai dengan yang disepakati antara penjual dengan pembeli, maka kontrak penjualan dapat dibuat untuk sejumlah komoditi atau selama jangka waktu tertentu.

e. Konsinyasi

Ekspor dengan sistem konsinyasi dilakukan tanpa ada pembeli di luar negeri. Dalam hal ini komoditi yang diekspor dipercayakan kepada seseorang/pengusaha yang dipercayai oleh penjual dan meminta padanya untuk menjual komoditi itu. Bila telah terjual sebagian atau semuanya baru penjual memperoleh pembayaran, tetapi dipotong komisi untuk yang ditugaskan menjual.

E. Beberapa Permasalahan Yang Dihadapi Pengusaha Tradisional Dalam Penggunaan L/C

Dari wawancara yang dilakukan terhadap pengusaha, pihak Perbankan dan Staf dari Kanwil Perdagangan DIY dapat ditemukan adanya permasalahan yang dialami pengusaha dalam mempergunakan L/C dalam transaksi bisnis.

Adapun masalah-masalah yang muncul dalam praktek antara lain adalah:

### 1. Ketepatan Antara Persyaratan Administrasi Dari Bank Dengan Barang-Barang Yang Dikirimkan

Apabila pengusaha yang hendak mengirimkan barangnya ke luar negeri mempergunakan L/C sebagai sarana pembayaran, maka biasanya ditemukan kesulitan untuk dapat menepati ketentuan-ketentuan yang dikehendaki oleh pihak Bank, yaitu bahwa antara dokumen-dokumen pengiriman barang dengan barangnya tersebut harus terdapat kesesuaian, baik itu mengenai jumlahnya (pieces), beratnya (weight) maupun ketepatan dalam waktu sejak barang dikirimkan sampai di tangan pembeli.

Hal ini dapat terjadi, karena barang-barang kerajinan itu dibuat tidak menggunakan mesin (hand made). Sebagai contoh dapat dijelaskan sebagai berikut :

Seorang pengusaha mendapat pesanan cincin perak sebanyak 1000 buah (pieces) dan berat keseluruhan barang adalah 750 gram. Jadi untuk 1 buah cincin (per pieces) beratnya 0,75 gram. Ternyata setelah barang-barang tersebut selesai dikerjakan, beratnya berubah menjadi 900 gram. Demikian juga dengan waktu yang tadinya disepakati dua bulan, mungkin bisa berubah menjadi tiga bulan atau lebih.

### 2. Masalah Besarnya Biaya L/C

Sebagian besar pengusaha kerajinan (handycraft) juga menyampaikan keluhannya tentang biaya yang harus dikeluarkan untuk menggunakan L/C. Biaya-biaya yang harus ditanggung itu antara lain :

- Biaya provisi
- Biaya pengiriman dokumen
- Advising Commision
- Biaya Bank Luar Negeri
- Biaya perubahan/perbaikan L/C.

Menurut keterangan Bapak Subagyo Purwo<sup>130</sup> dari BNI 1946 Yogyakarta didapat keterangan sebagai berikut :

- a. Biaya provisi adalah 1/8% dari nominal harga barang. Nominal harga barang tersebut minimal adalah 50 US\$. Jadi, jika misalnya nilai barang adalah sebesar 25 US\$, maka biaya Provisi tetap dikenakan 1/8% dari nilai nominal harga barang yaitu 50 US\$.
- b. Biaya yang dikenakan untuk Advising Commision (ketika bank menyerahkan L/C) adalah sebesar 10 US\$.
- c. Biaya Pengiriman Dokumen barang adalah sebesar 45 US\$.
- d. Biaya Bank Luar Negeri minimal adalah 60 US\$.
- e. Biaya perbaikan/perubahan L/C lebih kurang 15 US\$ per point. Misalnya yang diperbaiki adalah berat dan jumlah dari barang, maka biaya yang dikenakan adalah 30 US\$.

Biaya-biaya tersebut bisa lebih besar lagi jika L/C tersebut harus melalui "City Bank Manhattan" New York, karena para pihak transfer uang dalam mata uang mereka, kemudian harus ditukar dengan dollar.

---

<sup>130</sup> Wawancara dengan Bapak Subagyo Purwo, Selasa 18 Mei 1999.

Ada juga biaya transfer dari bank satu ke bank lain seperti dijelaskan oleh staf BCA Yoyakarta, bahwa jika memasang L/C di BCA kemudian minta ditransfer ke bank lain, maka dikenakan biaya sebesar Rp 250.000,-

### 3. Pengaruh Nilai Tukar Rupiah

Krisis moneter yang berpengaruh pada nilai tukar rupiah juga menyebabkan penggunaan L/C dapat terganggu. Dengan adanya krisis moneter sejak tahun 1997 maka banyak "buyer" (pembeli asing) yang tidak bersedia membuka L/C. Bahkan mereka tidak percaya lagi pada cara kerja BI (Bank Indonesia). Sebagai gambaran dapatlah dikemukakan disini pendapat seorang responden Edi (Dede Silver) sebagai berikut :

"Dulu, bila barang sudah dikapalkan, maka dengan adanya L/C, "Shipping Documents" langsung dapat diuangkan (dinegosiasikan) dengan "Advising Bank" dan tak perlu lagi menunggu pembayaran atau kiriman uang dari importir (pembeli). Advising Bank tidak ragu melakukan hal ini karena dijamin oleh "Opening Bank". Sekarang ini karena "krismon", hal tersebut tidak dapat dilakukan karena bank tidak ada dana."

Dari pengakuan responden tersebut dapat disimpulkan, bahwa pengaruh nilai tukar rupiah yang menurun mengakibatkan dana di bank mengalami krisis, karena banyak orang yang berdagang valas.

### 4. Masalah Prosedur L/C

Bagi para pengusaha tradisional yang sudah menjalin hubungan erat dengan calon pembelinya, ataupun jika pembelinya sudah berlangganan dalam waktu yang cukup lama, maka biasanya mereka enggan untuk menggunakan L/C. Sebagai gantinya mereka dapat saja melakukan



pembayaran dengan cara “transfer uang” melalui bank dimana mereka membuka rekeningnya.

Dalam praktek, banyak terjadi pembeli telah melakukan pembayaran secara “cash” dimuka walaupun barang pesanan belum mereka terima. Hal ini disebabkan karena pembeli menaruh kepercayaan besar kepada penjual (lihat kembali kasus “Harry Handycraft”).

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan fakta-fakta yang ditemukan di lapangan dan setelah diadakan analisis, maka dapatlah diambil kesimpulan-kesimpulan sebagai berikut :

1. Bahwa hukum yang berlaku di kalangan pengusaha tradisional dan pembeli asing ternyata adalah "hukum" mereka sendiri yaitu "kepercayaan mereka satu sama lain".
2. Dalam kenyataannya pengaruh tradisi/etika Jawa, bonafiditas perusahaan dan terbukanya negosiasi amat berpengaruh dalam menumbuhkan hubungan kepercayaan diantara para pihak.

Demikian juga dengan cara-cara komunikasi yang dilakukan para pihak baik "Non Verbal Communication" maupun komunikasi secara langsung dengan dasar iktikad baik, turut mempengaruhi hubungan kepercayaan kedua pihak.

3. Ada beberapa faktor penyebab terjadinya kasus yang menurut pengamatan penulis, prosentasenya kecil dan tidak berpengaruh besar terhadap dipertahankannya "bisnis atas dasar kepercayaan" ini, yaitu adanya wanprestasi, overmacht, teknik dan birokrasi, dan masalah pemahaman bahasa.

Adapun cara penyelesaian sengketa yang tepat adalah dengan cara negosiasi (*musyawarah*) dan *mediasi*. Sedangkan cara-cara seperti arbitrase dan *ajudikasi* dirasakan tidak tepat, karena tetap memerlukan persyaratan-persyaratan formal yang sejak semula dihindari para pihak.

Adapun upaya yang telah dilakukan dalam menyelesaikan sengketa ini antara lain adalah negosiasi, secara surat menyurat antara eksportir dan importir, menghubungi Kantor Wilayah Perdagangan DIY, dan melalui organisasi pengusaha muda seperti JICC. Fungsi dari badan-badan ini lebih bersifat *penghubung* (*koordinatif*) antara pembeli dan pengusaha, dan bukan berfungsi sebagai lembaga pemutus.

4. *Letter of Credit (L/C)* ternyata tidak efektif dipergunakan oleh para pihak sebagai sarana pembayaran mengingat untuk barang-barang kerajinan yang bersifat "*hand made*", *L/C* ini banyak mengandung kelemahan.

## B. Saran

### 1. Bagi Pengusaha

- a. Perlu ditingkatkan hubungan/koordinasi baik dengan Kanwil Perdagangan, Atase Perdagangan dan organisasi-organisasi perusahaan di dalam dan di luar negeri. Dengan demikian sengketa perdagangan dapat diantisipasi dengan sedini mungkin.
- b. Pengusaha perlu mengurangi kelonggaran-kelonggaran dalam hubungannya dengan pembeli asing.

Hasil-hasil temuan tetap perlu didaftarkan dan dilindungi hak ciptanya, sehingga hasil-hasil yang diperoleh diharapkan dapat dipertahankan untuk masa-masa yang akan datang.

- c. Pengusaha diharapkan meningkatkan mutu produksinya dengan mengikuti pendidikan-pendidikan dan pameran dagang nasional/internasional.
- d. Pengusaha juga diharapkan selalu mengikuti perkembangan peraturan-peraturan hukum, baik nasional maupun internasional.

## 2. Bagi Pemerintah

- a. Diharapkan Pemerintah (Instansi Terkait) membantu para pengusaha dengan meningkatkan kerjasama dan pelayanan, memberikan kemudahan-kemudahan dalam bidang administrasi, khususnya bagi eksportir-eksportir muda yang berbakat.
- b. Bagi Pemerintah juga perlu memfungsikan kembali biro-biro hukumnya, memberikan pelatihan-pelatihan kepada pengusaha muda dan membantu menyelesaikan persengketaan yang terjadi diantara mereka, khususnya dengan pembeli asing.
- c. Perlunya diciptakan produk hukum/peraturan yang dapat memberikan perlindungan kepada eksportir dalam menghadapi sengketa-sengketa perdagangan.

- d. Perlu adanya keringanan dalam biaya-biaya administratif di bank seperti biaya L/C, pengurusan sertifikat kesehatan, dan sebagainya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adolf Huala, Candrawulan A, 1995, *Masalah-Masalah Hukum Dalam Perdagangan Internasional*. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.
- Amir MS, 1995, *Pengetahuan Bisnis Ekspor-Import*. Jakarta : Pustaka Binaman Pressindo.
- Albrow, Martin, 1996, *Birokrasi*. Terjemahan oleh M. Rusli Karim dan Totok Daryanto, Yogyakarta : Tiara Wacana.
- Blau, Peter M, Meyer, Marshal W, 1989, *Birokrasi Dalam Masyarakat Modern*. Terjemahan oleh Gari R. Yusuf. Jakarta : UI Press.
- Cateora, Philip R, 1993, *International Marketing*. USA : Richard D. Irwin Inc.
- Dror, Yehezkel, 1997, *Law and Social Change, dalam Joel B. Grassman, Law and Change in Modern America, Pacific Palisades*. Cal : Good Year Publishing inc. Terjemah oleh Rachmadi Djoko Soemadio dan Soetandijo Wignjo Soebroto.
- Damaputera, Eka, 1997, *Pancasila : Identitas dan Modernitas, Tinjauan Etis Budaya*. Yogyakarta : BPK Gunung Mulia.
- Djunhana, Muhamad, 1994, *Hukum Ekonomi Sosial Indonesia*. Bandung : Citra Aditya Bakti.
- De Graaf, HJ, 1985, *Awal Kebangkitan Mataram*. Jakarta : Grafiti Press.
- Fuady, Munir, 1994, *Hukum Bisnis Dalam Teori dan Praktek, Buku Kesatu*. Bandung : Citra Aditya Bakti.
- \_\_\_\_\_, 1994, *Hukum Bisnis Dalam Teori dan Praktek, Buku Kedua*. Bandung : Citra Aditya Bakti.
- Faisal, Sanafiah, 1990, *Penelitian Kualitatif*. Malang : Yayasan Asah, Asih, Asuh.
- \_\_\_\_\_, 1999, *Format-Format Penelitian Sosial*. Jakarta : Raja Grafindo Persada.
- Friedman Lawrence, 1975, *The Legal System*. New York : Russel Sage Foundation.
- \_\_\_\_\_, 1986, *Legal Culture and The Welfare State*. New York : Walter de Gruyter.

Gondokusumo, Tuti Triyanti, *Perdagangan Luar Negeri Indonesia Dalam Perkembangan Perekonomian Internasional*. Makalah disampaikan dalam Penataran Hukum Ekonomi di Universitas Diponegoro Semarang tanggal 22 September 1999.

Hartono, CFG Sunaryati, 1988, *Hukum Ekonomi Pembangunan Indonesia*. Bandung : Bina Cipta.

Held, Virginia, 1989, *Etika Moral. Pembinaan Tindakan Sosial*. Jakarta : Erlangga.

Harahap, Yahya, 1986, *Segi-Segi Hukum Perjanjian*. Bandung : Alumni.

Head, John W, 1997, *Pengantar Umum Hukum Ekonomi Edisi Bahasa Indonesia dan Inggris*. Jakarta : Pradnya Paramitha.

Ichsan, Ahmad, 1993, *Komp endium tentang Arbitrase Predagangan Internasional*. Jakarta : Pradnya Paramitha.

Johnson, Doyle Paul, 1986, *Teori Sosiologi Klasik dan Modern Jilid II*. Terjemahan oleh Robert MZ. Lawang. Jakarta : PT. Gramedia.

Kantaprawira, Rusadi, 1990, *Pendekatan Sistem Dalam Ilmu-Ilmu Sosial*. Bandung : Sinar Baru.

Keegan, Warren J, 1996, *Manajemen Pemasaran Global*. Penerjemah : Drs. Alexander Sindoro. Jakarta : Prenhallindo.

Keraf, Sony A, 1998, *Etika Bisnis*. Yogyakarta : Kanisius.

Kotler, Philip, 1996, *Marketing Management*. Singapura : Prentice Hall Inc.

Miles B, Mathew, Huberman, Michael A, 1992, *Analisa Data Kualitatif, Edisi Terjemahan*. Jakarta : Universitas Indonesia.

Moleong, Lexy J, 1983, *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung : Remaja Rosda Karya.

Mochadjir, Noeng, 1996, *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta : Raka Sarasih.

Magnis Suseno, Franz, 1993, *Etika Jawa*. Jakarta : Gramedia Pustaka Utama.

Muhammad Abdulkadir, 1995, *Pengantar Hukum Perusahaan Indonesia*. Bandung : Citra Aditya Bakti.

- Mulder, Niels, 1994, *Individual and Society in Java, A Cultural Analysis*. Yogyakarta : Gadjah Mada University Press.
- \_\_\_\_\_, 1996, *Kepribadian Jawa dan Pembangunan Nasional*. Yogyakarta : Gadjah Mada University Press.
- Masjchoen Sofwan, Sri Soedewi, 1980, *Hukum Perutangan*. Yogyakarta : Fakultas Hukum UGM.
- Macaulay, Stewart, 1963, *Non Contractual Relations in Business*. United States of America : American Sociological Review.
- Mahmud, Peter, 1998, *Hukum Perdagangan Internasional*. Semarang : Pascasarjana Ilmu Hukum UNDIP.
- Nasution, S, 1996, *Metode Penelitian Naturalistik Kualitatif*. Bandung : Tarsito.
- Nakamura, Mitsuo, 1983, *Bulan Sabit Muncul Dari Balik Pohon Beringin*. Yogyakarta : Gadjah Mada University Press.
- \_\_\_\_\_, 1993, *The Crescent Arises Over The Banyan Tree*. Yogyakarta : Gadjah Mada University Press.
- Nawawi, Hadari, 1998, *Metode Penelitian Bidang Sosial*. Yogyakarta : Gadjah Mada University Press.
- Padgorecki Adam, Whelan, Christopher J, *Pendekatan Sosiologis Terhadap Hukum, Terjemahan Oleh Rnc. Widyaningsih dan G. Kartasaputra*. Jakarta : Bina Aksara.
- Panuju, Redi, 1995, *Komunikasi Bisnis*. Jakarta : Gramedia Pustaka Utama.
- Poloma M. Margaret, 1992, *Sosiologi Kontemporer, Penerjemah Tim Yasogama*. Jakarta : CV. Rajawali.
- Purb a, Radiks, 1993, *Mengenal Praktek Bisnis*. Jakarta : Pustaka Binaman Pressindo.
- Prodjodikoro, Wirjono, 1976, *Azas-Azas Hukum Perdata*. Bandung : Sumur.
- \_\_\_\_\_, 1976, *Perbuatan Melanggar Hukum*. Bandung : Sumur.
- Ritzer, George, 1996, *Sosiologi Ilmu Pengetahuan Berparadigma Ganda, Saduran oleh Alimandan*. Jakarta : CV. Rajawali.



- \_\_\_\_\_, 1996, *Sociological Theory*. Singapura : The Mc. Graw – Hill Book Co.
- Reksodiputro, B. Mardjono, 1996, *Legal Institutions and Alternative Dispute Resolutions, Makalah Seminar Nasional Menyongsong Bangunan Hukum Era 2000*. Semarang : Bappenas UNDIP.
- Rahardjo, Satjpto, 1977, *Pemanfaatan Ilmu – Ilmu Sosial Bagi Pengembangan Ilmu Hukum*. Bandung : Alumni.
- \_\_\_\_\_, 1980, *Hukum dan Masyarakat*. Bandung : Angkasa.
- \_\_\_\_\_, 1980, *Hukum, Masyarakat, dan Pembangunan*. Jakarta : Alumni.
- \_\_\_\_\_, 1981, *Hukum Dalam Perspektif Sosial*. Bandung : Alumni.
- \_\_\_\_\_, 1983, *Hukum Dan Perubahan Sosial*. Bandung : Alumni.
- \_\_\_\_\_, 1985, *Beberapa Pemikiran Tentang Ancangan Antar Disiplin Dalam Pembinaan Hukum Nasional*. Bandung : Sinar Baru.
- \_\_\_\_\_, 1991, *Ilmu Hukum*. Bandung : Citra Aditya Bakti.
- Rahardjo, Dawam, 1997, *Pembangunan Ekonomi Nasional*. Jakarta : Intermasa.
- Rugman, M. Allan, 1995, *Bisnis Internasional, Penerjemah Sedyono Reksodidjojo*. Jakarta : Intermasa.
- Setiawan, Rahmat, 1982, *Tinjauan Elementer Perbuatan Melawan Hukum*. Bandung : Alumni.
- Spradley, James P, 1997, *Metode Etnografi, Terjemahan oleh Misbah Zulfa Elizabeth*. Yogyakarta : Tiara Wacana.
- Smith, Len Young, 1992, *Essentials of Business Law and The Legal Environment*. United States of America : West Publishing Company.
- Soeprapto, Sarworo, 1997, *Kotagede, Pesona dan Dinamika Sejarahnya*. Yogyakarta : Lembaga Studi Jawa.
- Sagimun, 1980, *Sistem Kesatuan Hidup Setempat Daerah Istimewa Yogyakarta*. Yogyakarta : Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, Proyek Inventarisasi dan Dokumentasi Kebudayaan Daerah.
- Santoso, Ruddy Tri, 1999, *Pembiayaan Transaksi Luar Negeri*. Yogyakarta : Andi Offset.

- Satrio, J, 1992, *Hukum Perjanjian*. Bandung : Citra Aditya Bakti
- Sunggono, Bambang, 1994, *Hukum dan Kebijakan Publik*. Jakarta : Sinar Grafika.
- Soemantoro, 1986, *Hukum Ekonomi*. Jakarta : UI Press.
- Soemardjan, Selo, Soemardi, Soelaeman, 1969, *Setangkai Bunga Sosiologi*. Jakarta : Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Soemitro, Ronny Hanitjo, 1984, *Masalah-Masalah Sosiologi Hukum*. Bandung : Sinar Baru.
- \_\_\_\_\_, 1985, *Beberapa Masalah Dalam Studi Hukum dan Masyarakat*. Bandung: Rajawali.
- \_\_\_\_\_, 1989, *Perspektif Sosial Dalam Pemahaman Masalah-Masalah Hukum*. Jakarta : CV. Agung.
- \_\_\_\_\_, 1990, *Metodologi Penelitian Hukum dan Jurimetri*. Jakarta : Ghalia Indonesia.
- Soetrisno, PH, 1997, *Falsafah Hidup Pancasila Sebagaimana Tercermin Dalam Falsafah Hidup Orang Jawa*. Yogyakarta : Pandawa.
- Schur, Edwin M, 1967, *Law and Society*, Terjemah oleh Soetandyo Wignjo Soebroto. New York : Random House.
- Faisal, Sanafiah, 1990, *Penelitian Kualitatif*. Malang : Yayasan Asah, Asih, Asuh.
- \_\_\_\_\_, 1999, *Format-Format Penelitian Sosial*. Jakarta : Raja Grafindo Persada
- Soekanto, Surjono, 1985, *Emile Durkheim - Aturan-Aturan Metode Sosiologis*. Jakarta : CV. Rajawali.
- \_\_\_\_\_, 1998, *Sosiologi Suatu Pengantar*. Jakarta : Raja Grafindo Persada
- Susanto, Astrid S, 1986, *Filsafat Komunikasi*. Jakarta : Bina Cipta.
- Suria Sumantri, Jujan, 1993, *Ilmu Dalam Perspektif*. Kuala Lumpur : Dewan Bahasa dan Pustaka, Kementerian Pendidikan Malaysia.
- Subekti, Tjitro Sudibio, 1985, *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata*. Jakarta : Pradnya Paramitha.
- Turkel, Gerald, 1995, *Law and Society*. Singapore : Allyn and Bacon.

- Teubner, Gunther, 1986, *Dilemmas of Law in The Welfare State*. Berlin New York : walter de Gruyter.
- Toha, Miftah, 1991, *Perspektif Perilaku Birokrasi*. Jakarta : Rajawali Press.
- Utrecht, 1980, *Pengantar Dalam Hukum Indonesia*. Jakarta : PT. Pembangunan.
- Veeger K.J., 1993, *Realitas Sosial : Refleksi Filsafat Sosial Atas Hubungan Individu – Masyarakat Dalam Cakrawala Sejarah Sosiologi*. Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Warassih, Esmi, 1981, *Hukum Dalam Perspektif Sosial (Ed. Satjipto rahardjo)*. Bandung : Alumni.
- \_\_\_\_\_, 1984, *Pertautan Ilmu Pengetahuan Sosial dan Ilmu Pengetahuan Hukum, Nomor 5 Tahun XIV*. Semarang : Fakultas Hukum UNDIP.
- Wery, PL, 1990, *Perkembangan Hukum Tentang Iktikad Baik di Nederland*. Jakarta : Percetakan Negara RI.
- Wojowasito, 1982, *Kamus Lengkap Inggris-Indonesia Indonesia-Inggris*. Bandung : Hasta.
- Wignjosoebroto, Soetandjo, 1990, *Konsep Hukum, Tipe Kajian dan Metode Penelitiannya*. Surabaya – Semarang.
- Zamroni, 1992, *Pengantar Pengembangan Teori Sosial*. Yogyakarta : Tiara Wacana.
- Harian Bemas Tanggal 18 Maret 2000.